REVUE INTERNATIONALE
DES
SCIENCES SOCIALES

ISSN 0304-3037

SYSTÈMES ALIMENTAIRES

105

Technologie moderne, transnationalisation, situations régionales et nationales



unesco

Revue trimestrielle publiée par l'Unesco
Vol. XXXVII, n° 3, 1985

Les sujets des prochains numéros
Jeunesse
Temps et sociétés

Couverture :
Le semeur manuel au siècle de l'agronome français Olivier de Serres (v. 1539-1619), qui inventa la herse-semeuse. Dessin tiré de *La maison rustique.*
À droite :
Scène de labourage, gravure rupestre de l'époque finale de l'âge du bronze, val Camonica, Brescia, Italie. Centro Camuno di Studi Preistorici.



REVUE INTERNATIONALE DES SCIENCES SOCIALES

ISSN 0304-3037

SYSTÈMES ALIMENTAIRES

105

Services professionnels et documentaires

La fin de l'agro-alimentaire ou l'émergence de la biotechnologie

Kostas Vergopoulos

La thématique agro-alimentaire, installée en permanence au premier plan des préoccupations aussi bien politiques que théoriques, se développe, depuis le début des années 70, dans un champ de réflexion mouvant. C'est une évolution qui a démarré avec une réflexion sur les fonctions économiques de la paysannerie marginalisée, pour se poursuivre aujourd'hui dans l'univers du redéploiement industriel, des technologies avancées et de la prospective sur le nouvel ordre économique international. L'ambition du présent texte n'est certes pas de présenter l'ensemble de cette importante mutation intellectuelle, mais d'en esquisser simplement les étapes et le sens.

Tout d'abord, signalons une importante évolution épistémologique qui se manifeste pendant les années 70 : le thème de l'agriculture est enfin introduit dans l'analyse économique. Aussi étonnant que cela puisse paraître, force est de reconnaître que, traditionnellement, le thème agricole faisait l'objet de toute une série de disciplines spécialisées, mais se situait aux confins de l'approche économique. Les spécialistes du thème agraire étaient et sont encore pour une bonne part aujourd'hui les sociologues, les scientifiques de la terre, les ruralistes, les anthropologues, les démographes, les agronomes, les nutritionnistes, les diététiciens, mais assez peu les économistes.

Une explication immédiate de cette absence d'une problématique agricole spécifique chez les économistes est probablement liée au fait que, dans les grands systèmes d'économie politique, le modèle scientifique s'achève sans référence organique à l'agriculture. Le secteur agraire, s'il est abordé, ne l'est qu'au chapitre des limites du modèle économique, comme un territoire exotique par rapport au fonctionnement des mécanismes économiques proprement dits.

Pour saisir le sens de cette mutation rapide, il serait nécessaire d'en décomposer les étapes. Dans la littérature économique, depuis une quinzaine d'années et dans un souci de schématisation — avec les risques qu'une telle entreprise comporte — on pourra distinguer six étapes théorico-historiques ayant déterminé la formation de la connaissance actuelle dans le domaine agro-alimentaire.

L'agriculture, réserve extérieure

La position traditionnelle de la question agraire fut largement déterminée par les postulats de l'école française des physiocrates au XVIII[e] siècle. Classiques, marxistes, néoclassiques, wébériens, libéraux et keynésiens, sous l'impulsion

Kostas Vergopoulos est professeur et directeur du département des sciences économiques à l'Université de Paris VIII, à Saint-Denis. Il a publié des articles et des ouvrages sur les questions agraires, dont *La question paysanne et le capitalisme* (dir. publ. avec Samir Amin, 1974). Son adresse : 61, boulevard Suchet, 75016 Paris (France).

des physiocrates, ont persisté à considérer l'agriculture comme une grande réserve naturelle, au contact seulement du système économique dominant[1]. La seule partie de l'agriculture économiquement pensable était celle — largement minoritaire — qui se conformait au modèle d'organisation capitaliste de la production. Pour le reste, aussi bien pour les grands domaines que pour les lopins familiaux, le problème économique se posait uniquement en termes d'extension de la zone d'opération du capital, par voie d'assimilation des espaces nouveaux et par éviction des formes déviantes. L'agriculture, espace générateur de richesses nécessaires aux secteurs non agricoles, est une réserve en attente d'assimilation, voilà l'idée force traditionnelle qui a déterminé la conscience économique jusqu'à très récemment. Dans ce contexte, l'agriculture paraissait comme un espace amorphe, résiduel, hérité du passé et destiné à disparaître tôt ou tard sous l'action assimilatrice du système économique dominant[2]. L'Association française des journalistes agricoles (AFJA), dans son rapport de 1981, soulignait qu'une telle approche avait toujours cours : « Aux yeux de nombre d'intellectuels, de décideurs, l'agriculture, venue du fond des temps, est une activité résiduelle, la survie d'un monde archaïque[3]. »

L'idée de la déviance agraire fut illustrée aussi bien par le comportement économiquement « pervers » du gros propriétaire foncier, que par celui, non moins « pervers », de l'agriculture familiale. Le premier réagit à la hausse des prix en faisant diminuer l'offre, pour réaliser ses rentes sans gaspiller la fertilité de ses terres. La seconde réagit à la baisse des prix en faisant croître l'offre, étant donné qu'elle dépend absolument de la réalisation d'un revenu monétaire fixé d'avance. Dans les deux cas, le comportement « non rationnel » fut classé du côté des formes non orthodoxes et l'on a considéré qu'il s'agissait d' « anomalies » de caractère résiduel en passe d'être liquidées par l'extension du modèle économique.

A la difficulté de penser une configuration propre à l'agriculture, due aux rendements décroissants et à l'offre limitée du sol productif, s'ajoutait une évacuation totale du problème agraire par le renvoi à une métaphysique des lois générales du devenir économique, notamment à propos de la concentration du capital et de la supériorité des grandes entreprises sur les petites et les moyennes[4].

Or, cette manière de penser l'agriculture, découlant d'une transposition simple du modèle industriel, s'interdisait les moyens de produire la connaissance spécifique d'un espace différencié. En affirmant un modèle économique homogène, on ne se donnait pas les moyens de prendre en considération les réalités variées.

Une conséquence de la logique industrielle transposée était l'accent traditionnellement mis sur la recherche de la viabilité économique des entreprises agricoles, sur la base des critères micro-économiques. L'approche traditionnelle de l'agriculture restait ainsi fondamentalement micro-économiques. L'approche classique de l'agriculture restait ainsi fondamentalement catastrophiste : les paysans devraient quitter la terre, les entreprises paysannes devraient disparaître, la mécanisation devrait accélérer les progrès dans les domaines de la productivité et de la capitalisation[5]. Cependant, et là commençaient les contradictions, à défaut de produire une analyse d'économie politique concernant l'agriculture, on lui substituait en fait la politique agraire des États. Autrement dit, contrairement aux postulats de l'approche micro-économique dominante, on persistait à penser l'agriculture en termes d'interventions de l'État, et non en termes d'économie civile, dans le cadre de laquelle l'État serait un simple élément superposé.

Constatant que l'évolution selon la logique industrielle se faisait attendre, on concluait à la nécessité des interventions de l'État pour accélérer la modernisation. Cependant, l'agriculture européenne, au même moment, était victime non de l'archaïsme, mais précisément de la modernisation : déjà pendant les années 60, on signalait un peu partout des problèmes de suréquipements, une productivité agricole augmentant plus vite que la moyenne sociale, des productions en excédent dans un nombre croissant de produits fondamentaux. Cette situation d'efficacité agricole excessive se manifestait sous le régime des exploitations familiales *(family farming)*, et nullement sous celui des grosses entreprises utilisant du travail salarié et de l'investissement capitaliste.

Sur ce point, il sera utile de rappeler que, malgré les options de la théorie traditionnelle en faveur d'une agriculture d'entrepreneurs, la poli-

tique agricole des États européens et nord-américains avait pour objectif déclaré de consolider les producteurs familiaux. L'explication fournie par les théoriciens, marxistes, technocrates ou autres, tenants de l'hypothèse entrepreneuriale pour l'agriculture, a toujours été que l'État cédait trop facilement aux exigences clientélistes et démagogiques. La politique pro-paysanne de l'État n'aurait ainsi aucune justification économique — elle aurait été même ouvertement anti-économique — n'obéissant qu'à des préoccupations électoralistes des partis politiques au pouvoir. Même lorsque les rapports Mansholt et Vedel[6], à la fin des années 60, ont confirmé la quasi-pérennisation des formes familiales au sein de la CEE, les théoriciens n'ont pas manqué d'y voir une volonté de capitulation opportuniste devant les réalités sociales existantes, contraire aux intérêts économiques.

L'intégration sociale de l'agriculture

La divergence entre la conception traditionnelle et les politiques agricoles des États apparaissait donc comme une inconséquence des politiciens. Or, à partir du début des années 70, on commence à prendre conscience du fait que l'économie agricole elle-même est loin de matérialiser des tendances spontanées vers la consolidation d'une pratique entrepreneuriale distincte en son sein. Au contraire, les États modernes, en ménageant les exploitations familiales, ne faisaient qu'entériner une réalité économique. A partir de ce moment, on découvre que la forme paysanne assume des fonctions non seulement politiques et sociales, mais également économiques. L'agriculture continue certes d'être pensée comme une limite du modèle économique, mais la limite se déplace : pour la première fois émerge l'hypothèse d'une limite interne, qui se déplace et se recrée avec et par le mouvement de croissance du système économique[7].

Dans l'agriculture familiale, il n'y a pas une fonction entrepreneuriale opposée au travail salarié. Mais cela n'est plus reconnu comme une condition suffisante permettant de classer ce secteur dans les espaces exotiques. On reformule la notion de système économique pour lui permettre de prendre en compte les formes déviantes, les hétérogénéités, les différences[8]. La mise en rapport des formes divergentes est d'ores et déjà considérée non seulement comme une situation réelle, mais aussi comme une condition de dynamisme pour le système économique. Les difformités ne sont donc pas résiduelles, mais sont constamment reconstituées, élargies, approfondies par le système économique lui-même.

On continue de parler d'extériorités, mais dans un sens désormais différent : il est question de barrières internes qui se déplacent, d'extériorités de l'intérieur, de la périphérie dans le centre. L'espace déviant n'est plus considéré comme une occasion d'extension du système économique, mais comme la possibilité d'un dynamisme nouveau pour le système.

Les contraintes spécifiques de la production agricole, à savoir l'offre limitée de sol productif et la loi des rendements décroissants, font que l'agriculture qui correspond au capital n'est pas l'agriculture capitaliste, mais plutôt celle fondée autour de la cellule familiale.

L'approche économique a ainsi droit de cité à propos de l'agriculture et l'analyse macro-économique permet enfin d'expliquer la logique intersectorielle de la localisation des bénéfices en dehors du secteur agricole. Les paysans, appuyés par l'État, peuvent continuer la production même si les prix baissent — puisqu'ils ne disposent pas d'emplois alternatifs pour le capital qu'ils utilisent — et peuvent aussi continuer d'investir, même si leurs profits s'amenuisent — attendu qu'à la limite ils se contentent de réaliser, comme revenu, l'équivalent d'un salaire. Par conséquent, le déficit micro-économique de l'exploitation paysanne constitue un avantage, au sens macro-économique, pour les partenaires sociaux de l'économie paysanne. Le paysan, extérieur aux formes capitalistes mais intérieur au système du capital permet, de par sa faiblesse économique, la localisation des bénéfices dans les secteurs non agricoles. Cela devient possible non pas par les lois du pillage, mais par le fonctionnement simple des lois économiques : le transfert de richesses n'est pas la négation des lois économiques, mais au contraire il en constitue la dimension cachée.

C'est à ce niveau qu'intervient, pour la première fois dans la problématique agraire et dans la pensée économique, la nature spécifique du produit de l'agriculture : les aliments. Jusqu'alors, les débats sur la place ou l'avenir de

l'agriculture faisaient abstraction de la fonction sociale alimentaire qu'assument les produits agricoles, manifestant une préférence pour les critères internes à l'organisation des unités de production agricole. Or, ayant surmonté la difficulté théorique que posait la coexistence des formes divergentes et ayant abordé la question de la localisation des bénéfices dans le sens du transfert intersectoriel, on a pu enfin se rendre compte de la position éminemment stratégique de l'agriculture par rapport au système économique : elle détermine en définitive les conditions de la reproduction des forces de travail de l'ensemble de la société. De même, le taux de profit dans une société donnée dépend directement du taux des salaires qui, à leur tour, dépendent de la productivité sociale du secteur qui produit les aliments.

Par le biais des aliments, le thème agraire s'installe enfin au cœur de l'analyse économique. Les prix des aliments réglant, en définitive, le coût du travail pour l'industrie déterminent aussi indirectement le taux de profit et les conditions de compétitivité industrielle, sur le marché aussi bien interne qu'international.

La difficulté traditionnelle de conceptualiser positivement l'agriculture en termes d'économie politique se trouve ainsi contournée en partie par l'émergence d'une économie politique des aliments. L'importance de cette innovation conceptuelle devait apparaître plus clairement dans l'étape suivante.

L'intégration par la filière agro-alimentaire

C'est vers le milieu des années 70 que se stabilise le nouveau concept d'*agro-alimentaire*. On note certains ouvrages pionniers, surtout aux États-Unis d'Amérique, dès les années 50[9] mais la construction d'un concept, supposant une élaboration systématique et raffinée, ne put intervenir que plus tard[10].

La notion d'industrie agro-alimentaire ou d'*agribusiness* a fait tout de suite fortune et rendu possible une mutation intellectuelle extrêmement rapide. Ces succès s'expliqueraient par le fait que la nouvelle notion permit de substituer la problématique des filières à celle des secteurs traditionnels. On constate, du coup, que les produits de l'agriculture ne sont pas directement consommables, mais nécessitent une étape additionnelle d'élaboration industrielle. En même temps, on prend conscience du fait que les industries alimentaires peuvent modeler non seulement les produits agricoles pour les ajuster à la consommation, mais également les normes de la consommation, en aval, et les programmes de production primaire, en amont. A partir du moment où l'on pense l'agriculture avec ses fonctions alimentaires, ces dernières vont être reconnues comme déterminantes, parce que directement liées au système économique, alors que la production agricole proprement dite sera réduite en une activité annexe. La notion même d'agriculture apparaît désormais comme problématique, dans le sens que l'espace de la production primaire se trouve maintenant découpé en morceaux incorporés individuellement dans les complexes agro-industriels.

D'une certaine manière, la problématique existait déjà, faisant son chemin par ailleurs, mais elle appartenait plutôt à l'ordre de l'économie industrielle. Le concept de l'agro-alimentaire innove en ce sens qu'il met en évidence une réalité économique qui n'avait pas trouvé une expression conceptuelle. La notion d'agro-alimentaire, en même temps qu'elle distingue les industries alimentaires du reste de l'économie industrielle, permet toutefois à cette dernière de récupérer, par l'idée de filière, l'espace de la production primaire. En bref, l'agro-alimentaire, tout en récupérant l'agriculture, tout en se distinguant des autres branches du système industriel, reste sans aucun doute un secteur industriel.

Bien sûr, l'unification des espaces agricole et alimentaire sur le plan conceptuel n'aura été possible qu'à partir du moment où une importante consommation de masse a permis l'homogénéisation des structures alimentaires, la normalisation des besoins et des moyens mis à leur disposition. En fait, cette homogénéisation a rendu opérationnelle l'hypothèse de l'industrialisation des aliments. A défaut de pouvoir industrialiser la production agricole elle-même, selon le vieux fantasme des économistes, on industrialise aujourd'hui la transformation de son produit[11]. Le passage de la production agraire à la production agro-industrielle, comme le note L. Malassis, implique le passage d'une production dispersée et fluctuante à une produc-





L'agriculture aux États-Unis d'Amérique, la plus moderne et performante du monde, connaît actuellement une très profonde crise. Ci-dessus, une scène du film américain *Country : les moissons de la colère,* qui raconte l'histoire de fermiers américains luttant pour la survie de leur entreprise. MCMLXXXIV Buena Vista Distribution Co., Inc.

tion concentrée, standardisée et constante. Ainsi les vieilles lois de l'offre limitée de sol productif et des rendements décroissants se trouvent en partie contournées par l'industrialisation des conditions de l'offre de produits alimentaires. L'agro-industrie permet en effet d'homogénéiser un ensemble d'approvisionnements diversifiés et, par l'utilisation de procédés de stockage des produits stabilisés, assure une sécurité relative et une régularité supérieure dans l'offre d'aliments.

Un retournement intellectuel inattendu vient d'être opéré : la fonction alimentaire est introduite dans le débat agraire pour établir la liaison entre l'agriculture et le système économique. Cependant, très rapidement, l'agriculture affirme sa position limite par rapport au système économique : dès qu'on réalise sa fonction économique, l'espace agricole disparaît pour entrer par fractions dans les complexes industriels. L'agriculture cesse d'être considérée comme une réserve exotique : elle est intériorisée mais évanescente. Désormais, le thème agraire n'est plus abordé qu'indirectement, à travers la problématique de la filière agro-alimentaire, voire d'un point de vue industriel[12].

L'organisation des étapes de la production

La constitution de la filière agro-alimentaire a fini par poser un ensemble de problèmes relatifs à l'organisation de l'espace et du procès de production, aux relations entre les étapes inter-

nes à la filière et à son incidence sur le système économique.

En ce qui concerne la production, on a pu constater qu'avec le développement de la filière agro-alimentaire, le poids relatif du secteur primaire diminue encore plus. La valeur ajoutée agricole dans la valeur ajoutée du produit final n'était plus que de 25 % à 28 % dans les pays de la CEE en 1982.

D'autre part, on a observé avec stupéfaction, comme le note L. Malassis, que le secteur agro-alimentaire, bien que moins capitalisé que l'économie globale, était beaucoup plus internationalisé que celle-ci. Il y a en effet plusieurs indices faisant apparaître l'agro-alimentaire comme un terrain de prédilection pour les firmes transnationales : notamment les indices de concentration des profits, des investissements et de la formation du capital.

Autrement dit, l'émergence de la filière agro-alimentaire serait inséparable de la constitution d'une économie transnationale des aliments dont les supports seraient, bien entendu, les firmes transnationales[13].

Dans ces conditions, la notion de filière agro-alimentaire entraîne un retour spectaculaire à l'approche micro-économique, à l'analyse du point de vue de l'économie de la firme. Toutefois, il faudrait remarquer que, cette fois-ci, l'analyse ne se base plus sur l'entreprise agricole, comme c'était le cas dans l'approche traditionnelle, mais sur la grande et polyvalente entreprise industrielle opérant dans le domaine alimentaire, laquelle revêt, assez souvent, les dimensions d'une firme transnationale. La nouvelle économie alimentaire se fonde sur un coefficient très élevé de transnationalisation au sens étroit du terme : sont transnationalisés non seulement la propriété du capital opérant dans ce domaine, non seulement le procès de production, mais encore le cycle du produit alimentaire proprement dit. Dans ce cas, il s'agit d'une forme de transnationalisation supérieure et profonde, dont l'importance dépasse celle des mouvements de capitaux à la recherche d'ajustements conjoncturels : au contraire, nous sommes en présence d'une tendance du capital s'exprimant au niveau des structures profondes du domaine alimentaire et déterminant par là le sens de l'évolution ultérieure du système économique dans son ensemble. Les indices économiques dont nous disposons confirment l'ampleur et la profondeur de ce procès de transnationalisation se manifestant dans la filière agro-alimentaire : taux de profit, taux d'investissement, taux de formation du capital supérieurs à la moyenne[14]. Les avantages de la filière agro-alimentaire sont tellement importants aujourd'hui qu'un nombre croissant de grandes entreprises, sans rapport avec le domaine alimentaire, orientent au moins une partie de leurs activités dans cette direction. C'est le cas de grandes firmes d'industrie mécanique (Fabrimétal), des firmes de l'industrie automobile (Volkswagen, Renault, Fiat, etc.), de l'industrie aéronautique (Boeing), de l'industrie du verre (BSN), de l'industrie pétrolière (BP, ELF-ERAP, etc.), de l'industrie chimique (Coppée, ICI, etc.). Une explication de ce redéploiement du capital en direction de la sphère de l'alimentation serait, dans l'immédiat, l'attrait de profits supérieurs à la moyenne dans un contexte d'économie mondiale défini par un déclin général du taux de rentabilité du capital. Cependant, une explication plus profonde mettrait l'accent sur le souci des grandes firmes d'être simplement présentes dans un secteur nouveau, défini par des perspectives dynamiques et incalculables en ce moment et, également, par sa position stratégique dans le redéploiement nécessaire de l'économie mondiale[15].

L'industrialisation et la transnationalisation des aliments ouvrent le champ des aliments aux innovations technologiques, surtout pendant cette période de récession économique prolongée, définie notamment par l'intensification des recherches dans le domaine de la technologie. L'élaboration de nouvelles normes de consommation alimentaire pour les grandes masses des travailleurs pourrait constituer déjà une innovation majeure : une modification profonde dans la composition de la ration alimentaire, liée à la réorientation des créneaux et des techniques de la production des aliments. On admet aujourd'hui que l'innovation technologique dans le domaine alimentaire, sous l'impulsion des grandes firmes, peut se manifester à tous les niveaux de la chaîne : *a*) produits alimentaires nouveaux, *b*) nouveaux procédés de fabrication, *c*) marchés nouveaux. D'autre part, les relations entre les étapes successives dans l'élaboration du produit alimentaire sont aujourd'hui profondément modifiées par la présence de nouveaux conglomérats agro-alimentai-



A l'opposé de la crise de l'agriculture occidentale, en partie due à des excédents de production, la tragique réalité de la faim, qui continue de frapper, en cette fin du XX[e] siècle, des millions de personnes dans certaines parties du monde. S. Salgado Jr. / Magnum.

res. La production primaire des agriculteurs perd le statut d'autonomie, aussi bien au niveau de l'établissement des programmes de production qu'à celui de l'organisation du procès du travail et du choix des techniques de production[16].

Pendant la phase précédente, l'agriculteur était socialement intégré par le mécanisme du crédit agricole et par les moyens d'intervention de la politique keynésienne de l'État : le domaine agricole était intégré comme un tout, sur une base impersonnelle. Or, aujourd'hui, le nouveau type d'intégration sociale passe par la prise en charge de l'aménagement de l'espace de la production primaire par les firmes agro-alimentaires. L'intégration n'est plus anonyme comme avant, mais elle est personnalisée par l'émergence des firmes, elle a comme moyen les contrats d'intégration des producteurs directs et ne correspond plus à la logique sociale, mais elle tend à se conformer à la logique micro-économique de la firme.

Au sein des formes précédentes de l'intégration sociale, la socialisation de la production paysanne s'effectuait par les mécanismes du marché. Dans les nouvelles formes à prédominance micro-économique, l'incorporation de la production agricole s'effectue hors marché, par l'émergence d'un phénomène nouveau qu'on désignera comme une économie de type intégré. La dimension corporatiste de ce type d'économie vient du fait que chaque entreprise agro-alimentaire possède ses propres paysans produisant exclusivement dans le cadre de programmes de production établis par la firme industrielle.

On conclura au renforcement des formes corporatistes d'organisation et de contrôle de l'espace agro-alimentaire : contrats d'intégration, possibilité de contrôler d'avance les fournitures de la production agricole, contrôle des

approvisionnements, des ventes, ainsi que des moyens de financement. En d'autres termes, l'ensemble des activités composant la filière se trouve contrôlé et planifié hors marché, selon le calcul micro-économique de la firme industrielle. Les relations entre les étapes de la production à l'intérieur de la filière deviennent ainsi moins concurrentielles, étant réglées hors marché, par une structure économique cartellisée. Toutefois, rappelons, une fois de plus, que cette cartellisation-intégration ne met pas en cause la localisation traditionnelle des risques de la production du côté du producteur agricole direct. Le paysan, bien qu'il produise sur des programmes imposés par la firme industrielle, avec une technologie également imposée et des moyens de financement empruntés, continue néanmoins de supporter seul le risque de sa production, comme s'il était lui-même un véritable entrepreneur.

Enfin, en ce qui concerne l'incidence de l'agro-alimentaire sur l'économie d'ensemble, signalons une fois de plus la fonction stratégique de l'économie des aliments. Les conditions de la production alimentaire permettent de définir la part du produit national, reconnue comme nécessaire à la reproduction des forces de travail de la société dans son ensemble. Dans le cadre de l'économie du capital, l'entrepreneur ne commence le procès de production que s'il connaît d'avance le coût de la production et sa structure. Or, le coût du facteur travail est largement déterminé par le niveau et la structure de la consommation de la classe ouvrière. Ces éléments de la consommation sont réglés par la productivité comparée entre les secteurs alimentaires et non alimentaires. De ce point de vue, l'incidence de la productivité du secteur alimentaire dans la constitution et le fonctionnement du système économique global est décisive.

La crise économique et alimentaire

La constitution de la notion de filière agro-alimentaire vers la fin des années 70 est inséparable de la crise économique en général et de la crise des systèmes alimentaires en particulier. En effet, la problématique des filières agro-alimentaires a émergé à peu près en même temps que celle de la sécurité alimentaire. Il y a tout lieu de supposer que la prospérité incontestable des firmes agro-alimentaires, notamment transnationales, n'est pas sans rapport avec le désarroi ou la perplexité que manifestent pendant la même période les politiques agro-alimentaires des États. Dans une vue d'ensemble, les problèmes alimentaires des pays périphériques seraient à l'opposé de ceux des pays du centre. Dans les économies industrialisées, les difficultés des systèmes alimentaires se concrétisent par la formation des stocks d'excédents, ce qui donne lieu à une guerre de subventions, à une lutte aiguë pour les marchés extérieurs, en même temps qu'à des efforts drastiques pour limiter les productions. Dans les économies périphériques, au contraire, les difficultés des systèmes alimentaires ne se manifestent pas comme une crise d'excédents, mais comme une crise de déficits : des situations de famine ou de sous-alimentation d'une ampleur sans précédent. La tentation est forte de faire le rapprochement : les excédents du centre et les déficits de la périphérie ne feraient que témoigner de l'échec d'un certain ordre alimentaire mondial et de la nécessité de chercher des nouvelles bases pour fonder un ordre alimentaire différent[17].

L'état d'effervescence du capital agro-alimentaire à travers la crise internationale actuelle permet de supposer que le secteur agro-alimentaire cherche à se stabiliser à un nouveau niveau d'ancrage qui permette le passage à un régime supérieur d'accumulation pour l'ensemble de l'économie.

D'autre part, dans les pays du Tiers Monde, les déficits alimentaires croissants font figure d'avatars provenant de l'émergence de la nouvelle économie alimentaire sur des bases transnationales. La transnationalisation du cycle des aliments comporte des pénuries croissantes pour les éléments faibles de la chaîne. L'idée de sécurité alimentaire n'est pas tellement une idée humaniste, mais vient directement des nécessités des finances publiques des États touchées par une double pénurie : alimentaire et de devises. Le problème urgent des États est d'économiser des devises sur les moyens de satisfaire aux besoins fondamentaux de la population. Les politiques de sécurité alimentaire, dans un cadre national ou régional, avec une utilisation minimale de devises, peuvent soutenir efficacement la croissance économique et l'industrialisation. A l'argument des devises, on ajoute, surtout en France, ceux de la sécurité et de la régularité dans les approvisionnements alimentaires, sans

quoi tout projet de développement ne serait qu'aléatoire. On insiste inlassablement sur le fait que la sécurité alimentaire implique en premier lieu la sécurité de revenu pour les agriculteurs[18].

A l'opposé, on trouve les positions ultra-libérales qui, sur la base d'une problématique de la protection du consommateur, n'hésitent pas à accepter la loi de la disponibilité des devises et celle du marché mondial. La conséquence de cette politique, partout où elle s'applique, est inéluctablement une aggravation des conditions alimentaires : la limitation de la consommation nationale d'aliments devient un objectif de la politique ultra-libérale, afin de maximiser la part exportable du produit. Cette politique, obtenant des restrictions dramatiques au niveau de la consommation la plus élémentaire de la population, finit par susciter des tensions sociales extrêmement aiguës. En dernière analyse, dans une période de récession prolongée comme celle que le monde traverse actuellement, il est plus sûr pour un pays d'économiser des devises en évitant de dépenser, par suite du développement d'une production nationale de substitution, que d'espérer gagner des devises, par des exportations aléatoires.

Ajoutons que, dans ce débat entre les ultra-libéraux et les tenants de l'indépendance alimentaire, la notion de filière agro-alimentaire n'est récusée d'aucun côté. Un fervent adepte de la politique de l'indépendance alimentaire, l'ancien président mexicain Lopez-Portillo, avait même imaginé de construire un système alimentaire national avec l'appui des firmes agro-alimentaires transnationales. Cependant, il est maintenant évident que la stratégie des grosses firmes transnationales ne s'identifie pas toujours avec celle des États nationaux en quête de l'indépendance alimentaire, pour économiser des devises et assurer les conditions d'une croissance économique durable.

L'hypothèse d'un ralentissement des échanges internationaux de produits agro-alimentaires, envisagée à l'horizon de l'an 2000, mobilise déjà les grandes firmes dans des directions nouvelles et inédites. Selon cette hypothèse émise par W. Leontief, la volonté politique des États de s'assurer le maximum d'indépendance sur le plan alimentaire devra susciter une multiplication de barrières contre le commerce mondial de produits agro-alimentaires[19]. Le créneau qui resterait alors pour les firmes transnationales consisterait logiquement à contourner les barrières limitant le commerce des produits par le développement du commerce de facteurs de production et de technologies nouvelles.

L'émergence de la biotechnologie ou la fin de l'agro-alimentaire

L'émergence des biotechnologies pendant les années 80 risque de bouleverser profondément les données de la question agro-alimentaire, y compris bien sûr les concepts les plus fondamentaux et la problématique développée jusqu'à maintenant. A mesure que les technologies du vivant progressent et passent du domaine strictement scientifique à des applications dans la production à grande échelle, une nouvelle réflexion prospective se développe sur les implications économiques et sociales de ces procédés, notamment en rapport avec la récession internationale actuelle et les perspectives d'en sortir. Or, il est certain qu'à ce jour, ces conséquences, bien qu'importantes, paraissent assez difficiles à calculer avec précision.

Sur le plan conceptuel, la notion de filière a positivement contribué à la découverte du thème biotechnologique, même si, aujourd'hui, elle risque d'apparaître comme la principale victime de cette mutation. Rappelons que, dans l'ordre de l'analyse économique, la notion de filière agro-alimentaire avait permis de contourner en partie les irrégularités, les rigidités et les déséquilibres de la production du secteur primaire : elle avait permis d'unifier les étapes du procès de fabrication du produit alimentaire final sans toutefois les homogénéiser[20]. L'activité agricole put ainsi sortir de la notion de réserve traditionnelle pour se voir reconnaître comme une fonction du système économique global.

Cependant, alors que la notion de filière a permis à l'agriculture de s'intégrer au système économique, elle a, en fait, consacré la prédominance sans partage du pôle industriel. Dans la filière, le pôle industriel se renforce, alors que le pôle agricole, bien qu'intégré, paraît affaibli. Les analyses de l'OCDE ont repéré ce processus, mais se sont empressées de l'expédier sous la notion discutable de « maturation » : elles

supposent, en effet, qu'au cours des années 70 l'agriculture fut soumise au système économique, « devenant ainsi adulte en perdant son identité »[21]. C'est la dynamique de ce processus contradictoire à propos de l'agriculture qui mène aujourd'hui jusqu'à la mutation biotechnologique : l'unité opérationnelle entre les étapes de la production agro-alimentaire se trouve à présent menacée de bouleversements profonds, dans le sens d'un renforcement du pôle industriel et d'un affaiblissement du pôle agricole.

La continuité entre la notion de filière et le thème biotechnologique, annonçant la crise des filières traditionnelles, réside sûrement dans l'approfondissement de l'optique micro-économique de la firme industrielle. La biotechnologie pourrait permettre au pôle industriel, dominant au sein de la filière, de devenir quasiment exclusif[22].

La production primaire, végétale et animale, étant entièrement dominée par le pôle industriel, se trouve aujourd'hui menacée par la biotechnologie dans son existence même : ses structures les plus élémentaires sont menacées d'éclatement. L'avenir se dessine de plus en plus problématique pour les producteurs directs des matières premières conventionnelles. Les mutations technologiques en cours rejettent dans l'obsolescence les techniques de production et les sources d'approvisionnement traditionnelles, ce qui suscite déjà un désarroi profond dans les économies des pays ou des secteurs de production primaire.

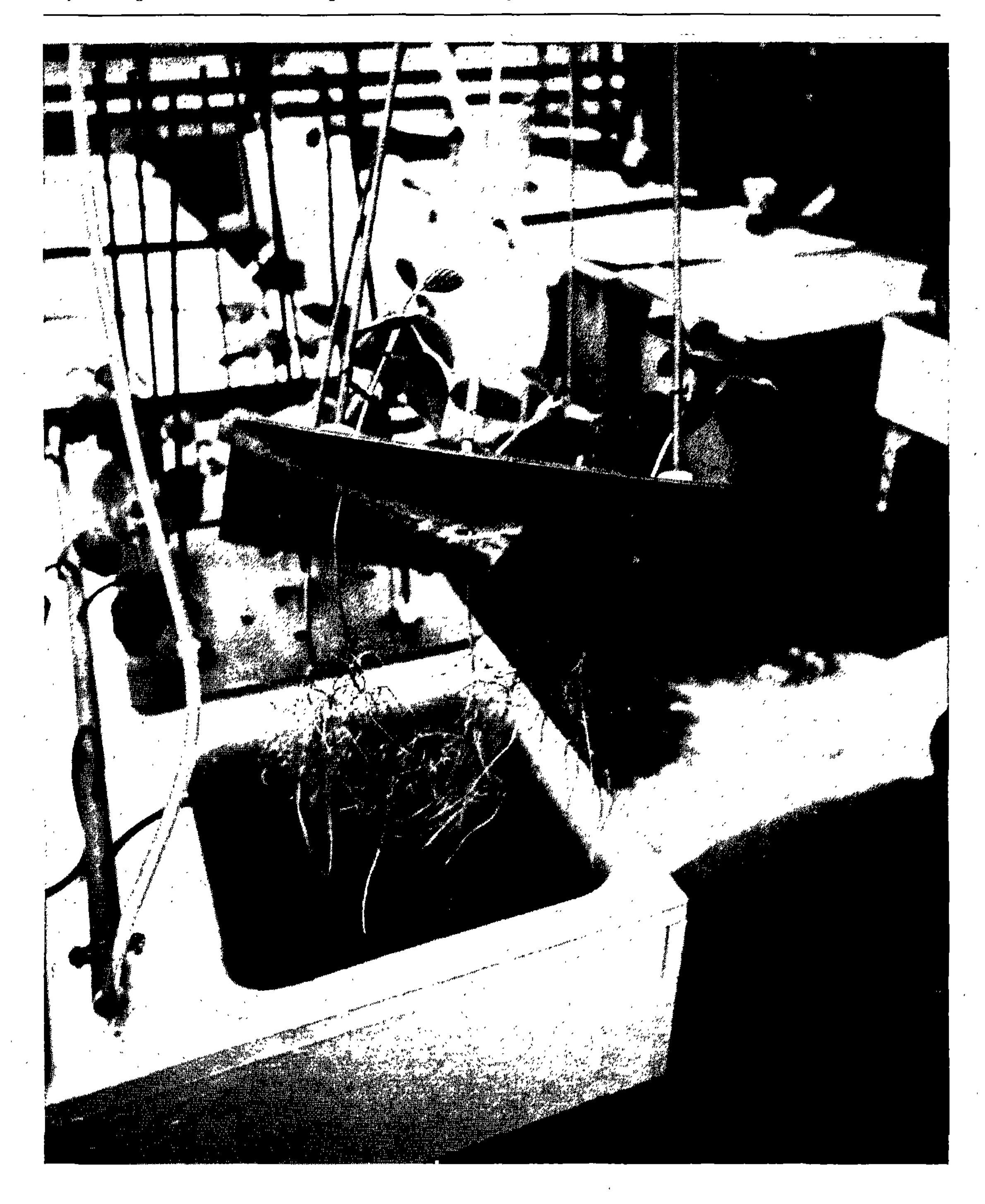
Qu'il s'agisse de l'utilisation d'agents biologiques ou de recombinaisons et de techniques du génie génétique, les actuels producteurs primaires devront affronter de graves problèmes d'ajustement sur une demande qualitativement nouvelle[23]. De même, dans plusieurs cas, la mutation biotechnologique pourra permettre aux firmes industrielles de l'alimentation de prendre en charge elles-mêmes la production des matières premières alimentaires dont elles ont besoin. Industrialisation des matières premières, privatisation, fusion des étapes de la production alimentaire : c'est le chemin de la liquidation de l'étape de production primaire au sein de la filière agro-alimentaire[24]. Mais, si cela devait se produire un jour, la notion de filière ne devrait-elle pas aussi voler en éclats ?

Ce n'est peut-être pas un hasard si, en même temps qu'émerge la notion de filière agro-alimentaire dans la seconde moitié des années 70 et que s'opère l'intégration des étapes de la production des aliments, l'agriculture elle-même plonge dans une crise sans précédent. Aux États-Unis d'Amérique, où la perspective biotechnologique se développe le plus rapidement, les agriculteurs traversent une crise grave et multiple. La production agricole est frappée d'une crise d'excédents, faisant baisser encore plus les prix, alors que l'avenir des biotechnologies de l'agro-alimentaire s'annonce florissant. Les agriculteurs américains, actuellement sur-endettés, sont maintenant incités, sous récompense, à s'abstenir de produire. L'endettement de l'agriculture américaine est maintenant reconnu comme une menace plus grave que toute la dette internationale de ce pays pour la stabilité du système financier américain[25]. La crise de l'agriculture se répercute à son tour au niveau des banques créditrices et des industries produisant des équipements agricoles, qui se trouvent actuellement paralysées : la demande d'outillages agricoles est en chute libre depuis 1979. On pourra constater aujourd'hui que les industries d'équipements agricoles ne souffrent pas d'une crise simplement cyclique, mais d'une « contraction permanente » des marchés, ce qui les installe dans une situation de baisse permanente du taux d'utilisation des capacités productives existantes[26].

On pourra certes comprendre cette situation agricole sans précédent comme une crise d'ajustement, apparaissant comme une suite logique de la formation des filières agro-alimentaires. Cependant, cette explication ne pourrait concerner qu'une partie assez réduite du phénomène.

En fait, la production agricole contemporaine se trouve potentiellement menacée dans ses structures les plus élémentaires : sont menacés d'éclatement aussi bien les concepts d'« agriculture » ou d'« élevage » que celui de « production » pour les activités définissant actuellement le secteur primaire. De même, la notion de « pays producteurs » éclate aussi, comme celle de « secteur primaire » jusqu'à ses applications micro-économiques les plus élémentaires, à savoir jusqu'au concept d'entreprise agricole.

Une bonne partie des entreprises agricoles américaines sont à présent ouvertement appelées non pas à s'ajuster, mais tout simplement à



La révolution technologique agricole contemporaine. Plants de soja obtenus à l'Institut national de recherche agronomique (INRA), à Versailles, France, par une technique expérimentale de cultures sans terre, consistant à irriguer en permanence les plantes d'une solution nutritive. De nombreux légumes sont cultivés par cette technique, qui permet d'obtenir une récolte échappant aux contraintes climatiques et à un prix bien inférieur à celui des cultures traditionnelles. J. M. Charles / Rapho.

disparaître. Les technologies nouvelles élargissent l'espace de l'entreprise industrielle en réduisant d'autant, souvent jusqu'à l'anéantissement, l'espace agricole. Il est évident que, dans ces conditions, l'ajustement dépasse la question des quantités ou des qualités produites et pose le problème d'une restructuration profonde en relation avec la réorientation de l'ensemble du système productif.

En résumé, l'application des biotechnologies dans le domaine agro-alimentaire pourrait impliquer des modifications profondes de toute première importance :

L'éclatement de la structure de l'emploi agricole et sa réduction à des niveaux extrêmement faibles, à cause de l'accroissement sans précédent de la productivité du travail;

L'éclatement du plus grand nombre des filières traditionnelles, à cause des nouvelles adéquations dans les étapes de production;

La constitution de nouvelles filières, dont la plupart vont se situer dans l'espace de la production industrielle;

Dans ces conditions, l'éclatement possible du concept même d'agriculture, ainsi que de celui de production ou de secteur pour les activités « primaires », mais aussi l'éclatement de la notion d'entreprise agricole.

Dans cette perspective, après l'apparition historique de la chimie agricole et de la révolution verte, la biotechnologie aura constitué la troisième et plus importante phase de la revanche de l'industrie sur la loi de l'offre limitée de sol productif et sur celle des rendements décroissants, qui avaient traditionnellement déterminé un caractère spécifique pour l'économie agraire.

Toutefois, si le concept d'agriculture éclate, celui d'agro-alimentaire ne devrait-il aussi, du coup, subir le même sort? Il faut remarquer que la disparition anticipée du concept d'agriculture, dans les conditions de l'émergence des biotechnologies, ne fait pas suite à une industrialisation de la production agricole elle-même, mais plutôt à l'extension de l'espace de production de la firme industrielle. Autrement dit, l'agriculture ne s'industrialise pas, selon le vieux fantasme des économistes; elle est tout simplement appelée à disparaître, par suite de l'extension du champ industriel.

Bien entendu, l'émergence de la biotechnologie s'inscrit à présent parmi les conséquences de la crise économique et énergétique prolongée, faisant partie des mutations technologiques majeures qui se dessinent à l'horizon immédiat. Du point de vue économique, en schématisant, on remarquera que la biotechnologie peut avoir un sens analogue à celui de la robotique, de la micro-électronique, de l'informatique, du laser : la réduction drastique du travail humain dans la production, le dépassement des aléas, des rigidités, des déséquilibres traditionnellement liés à la production primaire et l'accroissement sans précédent du volume de la production. La stabilisation de ces conditions ferait probablement, de la production basée sur l'utilisation des biotechnologies, une production industrielle à part entière.

Toutefois, n'oublions pas que le contexte économique actuel est défini par une contraction durable des marchés, aussi bien internes qu'internationaux. De même, les politiques actuelles d'ajustement dans la plupart des pays n'annoncent, en fait, que des restrictions additionnelles des marchés. En conséquence, les excédents ne peuvent que continuer de croître à l'échelle mondiale. Il serait tout à fait fondé de supposer que les frais de cette crise d'excédents seraient rejetés sur les éléments les plus faibles de la chaîne agro-alimentaire : le Tiers Monde et les agriculteurs des pays du centre. L'incidence de la biotechnologie dans ce contexte ne ferait qu'aggraver les données du problème des excédents agricoles. A la réduction actuelle des marchés, la biotechnologie permet de répliquer par un accroissement prodigieux de la capacité productive : c'est le sens de l'émergence actuelle des technologies avancées. Réplique assez inhabituelle en temps de crise ou de récession...

Or, il faut comprendre que l'émergence des technologies avancées n'indique pas vraiment une voie de dépassement de la crise actuelle, mais constitue seulement une conséquence de la course généralisée vers la réduction des coûts du travail, permettant ainsi d'acquérir des positions avantageuses pour la période d'après-crise.

Il serait significatif de relever que l'impulsion fondamentale pour la poursuite des recherches dans le domaine biotechnologique vient en premier lieu des complexes industriels chimiques et pharmaceutiques qui sont liés au cartel pétrolier[27]. Ces groupes sont à l'origine du développement rapide des recherches en biotechnologie et de leurs applications dans le domaine agro-alimentaire[28].

Vraisemblablement, le domaine biotechnologique, en tant qu'ensemble de techniques de production, apparaît d'ores et déjà comme une possible base de repli et comme un créneau intéressant de redéploiement à venir pour les firmes géantes opérant dans les trois branches ci-dessus.

On admettra que l'éclatement potentiel des filières agro-alimentaires traditionnelles à l'échelle mondiale pourrait donner lieu à un effort accru des pays périphériques en faveur de l'autosuffisance alimentaire nationale ou régionale. C'est une hypothèse envisagée en raison d'avantages économiques pour les États et du critère de régularité et de sécurité dans les approvisionnements[29]. Cependant, l'extension d'un système mondial de biotechnologie risque d'établir de nouveaux liens de dépendance qui résulteraient du simple déplacement des anciens liens. En effet, plusieurs économistes américains présentent, depuis quelques années, la biotechnologie comme la condition technique nécessaire pour résoudre le problème de l'autosuffisance alimentaire dans les pays du Tiers Monde. Or, le coût de la recherche en biotechnologie atteint des niveaux absolument prohibitifs pour les pays du Tiers Monde. On admet aujourd'hui que la biotechnologie implique souvent des investissements du même ordre que pour la robotique. Il s'ensuit que l'option biotechnologique pour les pays périphériques n'aurait d'autre sens que celui de l'ouverture du marché national aux transferts de technologie venant des grands pays qui excellent dans ce domaine (États-Unis d'Amérique, Japon). Comme le note Thomas A. Callaghan Jr, industriel et conseiller du gouvernement américain : « Les marchés qui sont fermés aux produits sont invariablement ouverts à la technologie. Même ceux qui sont extrêmement fermés s'ouvriront à la technologie occidentale. Il faut, pour cela, que les pays occidentaux leur accordent les crédits nécessaires à l'achat. Tant que les États-Unis représenteront le pouvoir technologique dominant dans le monde, même les marchés fermés seront ouverts à la technologie américaine[30]. » Si ce raisonnement est exact pour un pays comme les États-Unis d'Amérique, il l'est aussi pour les grandes firmes transnationales.

Il devient donc évident que, dans le cadre de la structure actuelle de l'économie mondiale, un ralentissement des échanges de produits agro-alimentaires devrait se traduire par une intensification des échanges des moyens de technologie et de facteurs de production. On pourra déjà illustrer ces nouvelles formes de dépendance technologique par les exemples du commerce mondial des semences ou des produits d'agro-chimie et par l'essor du marché mondial des licences et des brevets.

Par conséquent, l'émergence des biotechnologies dans les rapports alimentaires mondiaux, tout en bouleversant les filières de dépendance traditionnelle, en instaure bien d'autres au niveau des facteurs de production.

En définitive, l'économie agro-alimentaire transnationale récemment constituée se trouve aujourd'hui menacée d'éclatement par l'émergence d'un système mondial de biotechnologie également transnational.

La biotechnologie apparaît de nos jours comme une mutation majeure permettant de confirmer la prééminence des pays du Nord et des firmes transnationales sur les pays du Sud. Les biotechnologies, comme l'ensemble du groupe de technologies avancées, ne sont pas liées à l'avènement du nouvel ordre économique international, tant réclamé par les pays du Tiers Monde, mais, au contraire, elles viennent renforcer l'ancien ordre qu'on croyait dépassé. En fait, la carte de la biotechnologie est à présent jouée par les pays du centre, contre celle du nouvel ordre économique international, jouée par les pays du Sud[32].

Conclusion

Pendant les quinze dernières années, la notion d'agriculture a connu une évolution remarquable : traditionnellement située en dehors du système économique, elle a été introduite au cœur de l'analyse économique, notamment par sa participation à la problématique récente sur les salaires et sur la reproduction des forces de travail. Le chaînon intermédiaire qui a permis cette opération de jonction fut la notion de filière agro-alimentaire. L'incorporation de l'activité primaire fut réalisée selon les normes de la logique micro-économique des firmes industrielles. Or, ce type d'intégration a entraîné une conséquence inattendue pour l'agriculture : la perte de son autonomie, mais aussi de son identité. La révolution technologique contem-

poraine menace à présent de lui porter le coup de grâce, de la liquider complètement aussi bien comme espace spécifique de production que comme type spécifique d'entreprise. Si cela se produisait, la notion d'agro-alimentaire n'aurait plus de raison d'être : à sa place, on verrait s'affirmer une production industrielle d'aliments, comprenant de nouvelles filières situées entièrement dans l'espace industriel et reconnues comme industrielles à part entière.

Dans cette trajectoire étonnante, l'agriculture ne s'industrialise pas, comme certains l'attendaient depuis longtemps, mais elle est remplacée par l'industrie. L'agriculture capitaliste ne triomphe pas, mais c'est l'industrie qui se substitue à toute forme d'agriculture, capitaliste ou familiale.

Notes

1. La formule de réserve naturelle est aussi relevée par Yves Tavernier, voir *Le monde,* 8-9 novembre 1981.

2. J. Grall relève aussi que, selon l'image traditionnelle, « l'agriculture est en dehors de la société française... Elle est elle-même une société en dehors de la société » (voir J. Grall, « L'agriculture aujourd'hui », *Le monde,* 9 janvier 1985.

3. Voir J. Grall, *op. cit.*

4. Voir A. Manoukian, « Du nouveau dans l'agriculture capitaliste », *Recherches internationales,* n° 41, 1964. Voir aussi L. Perceval, *Avec les paysans pour une agriculture non capitaliste,* Paris, Éditions sociales, 1969.

5. Voir C. Servolin, « Pour de nouvelles orientations agricoles », *Le monde,* 22 janvier 1982.

6. Voir Rapport Vedel, *Les perspectives à long terme de l'agriculture française (1968-1985),* Paris, 1969.

7. Voir S. Amin et K. Vergopoulos, *La question paysanne et le capitalisme,* Paris, Éditions Anthropos, 1974.

8. La coexistence non antagonique des formes variées de production agricole fut soulignée par C. Servolin, « L'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste », dans *L'univers politique des paysans,* Paris, A. Colin, 1972.

9. Voir R.A. Goldberg, *A concept of agri-business* Cambridge, Mass., Harvard, 1957, et *Agri-business coordination,* Harvard, 1968.

10. Voir notamment : L. Malassis, *Économie agro-alimentaire,* Paris, Éditions Cujas, 1979; J. Bombal et P. Chalmin, *L'agro-alimentaire,* Paris, Presses universitaires de France, 1980.

11. On convient que l'industrialisation des aliments fut la réalisation « la plus spectaculaire » du système des industries agro-alimentaires. Voir *Conjoncture,* Paribas, février 1984.

12. *Ibid.*

13. Voir G. Arroyo, « Les agents dominants de l'agro-capitalisme », dans *La gestion des ressources naturelles d'origine agricole,* Paris, Éditions techniques, 1983.

14. Voir K. Vergopoulos, « Capitalisme et alimentation », dans *La gestion des ressources naturelles d'origine agricole,* Paris, Éditions techniques, 1983. Voir aussi, G. Arroyo, *op. cit.*

15. *Ibid.*

16. Voir G. Arroyo, « Vers la disparition des activités rurales autonomes », *Le monde diplomatique,* juillet 1979.

17. Voir entre autres, J. Bourrinet et M. Flory, *L'ordre alimentaire mondial,* Paris, Éditions Economica, 1982.

18. Voir entre autres, E. Pisani, « Proposition sur la réforme de la PAC », Parlement européen, document de séance, 23 janvier 1981. Voir aussi M. Rocard, « Discours au Conseil mondial d'alimentation », Addis Abeba, 12 juin 1984.

19. Voir W. Leontief, *L'expertise,* Paris, Éditions Dunod, 1978.

20. Cette intégration de l'activité primaire dans un système de production industrielle n'a pas empêché pour autant les griefs des milieux d'affaires des industries agro-alimentaires. On souligne, en effet, dans ces milieux, que « les industries agro-alimentaires sont encore soumises aux aléas, dans la qualité et la quantité des approvisionnements agricoles, et c'est pour cette raison qu'il leur est difficile de produire en grandes séries » (voir texte de C. Dardenne, *Économie et finances agricoles,* janvier 1984).

21. Voir l'étude prospective de l'OCDE, « L'agriculture des pays de l'OCDE : problèmes et défis des années 80 », Paris, 1984, p. 59.

22. Cette perspective est aussi signalée par la revue *Biofutur* : n° 23, 1984, « Les biotechnologies impliquent le *désenclavement* des industries agro-alimentaires par rapport à l'agriculture. »

23. Voir OCDE, *op. cit.*

24. Voir F. Buttel, *Biotechnology and agricultural research policy: emergent issues.* Cornell University, juillet 1984.

25. Voir Stewart Fleming, « Crisis in the richest granary in the world », *Financial times,* 23 octobre 1984.

26. Selon le *New York times,* 11 novembre 1984, les ventes actuelles des équipements agricoles ne représentent que 45 % de celles de 1979.

27. Le rapport de l'Institut de gestion internationale agro-alimentaire relève la situation de dépendance de ce secteur : « L'ensemble du secteur agro-alimentaire est exposé à un risque grave, celui de devenir technologiquement dépendant de la chimie fine ou de la pharmacie. » (*Bulletin BIO,* n° 30, octobre 1983.)

28. Il a été calculé que 15 % seulement des inventions biotechnologiques sont vendues librement sur le marché par les petites firmes de recherche en biotechnologie et que 85 % des dépenses en recherches biotechnologiques sont assurées par les firmes géantes, soit directement soit indirectement, par le moyen des contrats de recherche ou de licence.

29. Voir W. Leontief, *op. cit.*

30. T.A. Callaghan Jr, *US/European economic cooperation in military and civil technology,* p. 96, Center for Strategic and International Studies, Georgetown University, septembre 1975, cité par D. Ernst, « Innovation, transferts internationaux de technologie et redéploiement industriel. Perspectives pour la décennie 1980 », Colloque « Vers quel nouvel ordre mondial ? », Université de Paris-VIII, septembre 1983.

32. D'excellentes analyses acceptent que l'enjeu biotechnologique est à ce jour loin d'être définitivement marqué dans un sens irréversible et que finalement son issue dépendra du caractère des forces politiques qui réussiront à l'assumer (voir F. Buttel, *op. cit.*).

La technologie alimentaire moderne : vers une industrialisation de la nature[1]

Bernardo Sorj et
John Wilkinson

Introduction

On a tendance à déplorer l' « homogénéisation » et l' « industrialisation » de l'alimentation moderne en l'opposant à la nourriture « diversifiée » et « naturelle » des sociétés préindustrielles. En fait, l'évolution rapide que subit actuellement le secteur alimentaire découle en grande partie de certaines habitudes et technologies alimentaires des périodes précédentes. Alors que les sociétés pratiquant la chasse et la cueillette se caractérisaient par une alimentation très variée, le développement de l'agriculture a entraîné un rétrécissement considérable des bases de notre alimentation. Sur les quelque 250 000 espèces végétales comestibles que compte notre planète, seulement 1 500 environ sont cultivées. Avec l'apparition de l'agriculture, l'homme ne dépend plus pour sa nourriture que d'une trentaine de plantes, dont huit cultures de base qui représentent les trois quarts de son alimentation[2], trois d'entre elles — le riz, le blé et le maïs — entrant pour 75 % dans sa ration céréalière.

Ce rétrécissement brutal de sa base alimentaire est sans doute le prix que devait payer l'humanité pour pouvoir s'implanter au-delà des aires limitées des réserves génétiques primitives et constituer les premières civilisations urbaines et sédentaires. La sélection et l'amélioration d'un nombre réduit d'espèces végétales pouvant s'adapter à tous les milieux avec une productivité variable ont nécessité la mise au point de diverses techniques alimentaires perfectionnant les techniques de cuisson des aliments en vue de leur consommation immédiate élaborées par les sociétés de chasse et de cueillette. La survie des sociétés agricoles, fondées sur une simplification radicale de l'écosystème, dépendait du rythme saisonnier de production d'un nombre limité de produits naturels ; elle supposait donc des techniques de préparation des aliments en vue, non seulement de leur consommation immédiate, mais aussi de leur conservation. En conséquence les quelques produits qui constituent la base de notre alimentation ont été choisis en fonction tant de leurs possibilités de conservation que de leurs caractéristiques proprement agricoles de productivité et d'adaptabilité.

Si le critère de la conservation vaut pour tous les produits agricoles, les caractéristiques spécifiques de chacun d'eux ont donné naissance à une variété de techniques alimentaires. Les techniques employées pour lutter contre la détérioration organique des denrées (séchage, broyage, chauffage, addition de conservateurs) variaient selon les produits. Chacun de ces processus entraînait une transformation du produit brut plus ou moins radicale en fonction des conditions requises pour sa conservation. Cet

Bernardo Sorj et John Wilkinson, chercheurs à l'Institut des relations internationales, Pontíficia Universidade Católica do Rio de Janeiro (Brésil), travaillent sur les technologies alimentaires. Actuellement, ils préparent un ouvrage avec D. Goodman à paraître sous le titre *From farming to biotechnology.*

impératif de la conservation est donc à l'origine d'un secteur diversifié de traitement des aliments dans les sociétés préindustrielles, aboutissant à des produits plus élaborés qui ont permis de redonner une certaine variété à l'alimentation humaine grâce aux différentes sortes de pain, de fromage, de confiture, de bière, de vin, etc.

Des opérations aussi simples que le séchage, la salaison et le marinage des viandes, qu'on pouvait à peine distinguer du cycle des activités agricoles, ont fini par donner naissance à des industries artisanales plus ou moins complexes, centrées autour des opérations de base de la meunerie, de la distillation et de la fermentation. Même si ces activités n'étaient au départ que de simples prolongements de l'exploitation agricole, la demande des villes allait entraîner une certaine industrialisation des processus, en particulier pour ce qui concerne la meunerie et la boulangerie, ce qui expliquerait une relative spécialisation de ces secteurs d'activités.

En même temps, la séparation et la transformation des produits primaires ouvraient de nouvelles possibilités culinaires avec l'apparition de nouveaux aliments obtenus par combinaison de produits alimentaires de première transformation. Gâteaux, pâtisseries, confiseries et liqueurs élargissaient la palette gastronomique et correspondaient à un niveau plus élaboré d'activité culinaire par combinaison des matières premières obtenues après un premier traitement.

Ainsi les sociétés préindustrielles, dont l'existence même dépendait du développement de techniques de conservation des aliments, connaissaient déjà les aliments transformés et les produits plus élaborés de l'art culinaire. La difficulté essentielle que posait au XIXe siècle le développement des industries alimentaires ne résidait donc pas dans une rupture radicale par rapport aux habitudes d'alimentation « naturelle » préexistantes, mais dans la nécessité de transposer à l'échelle industrielle des procédés artisanaux, d'appliquer les nouvelles techniques industrielles nées du progrès scientifique aux méthodes ancestrales de conservation et de traiter grâce à elles des produits jusqu'alors réputés périssables[3].

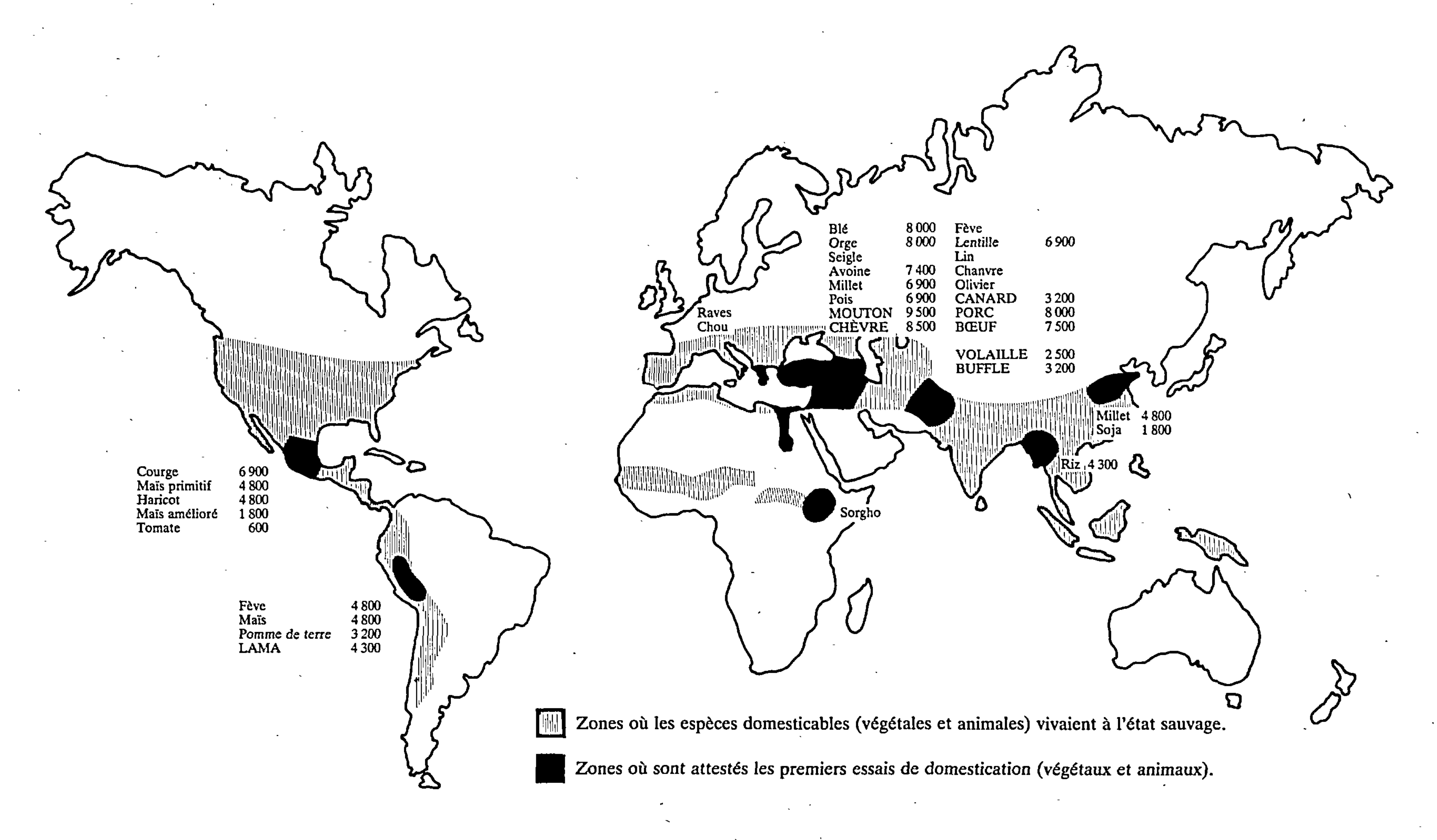
Naissance des industries alimentaires modernes[4]

L'apparition des industries alimentaires modernes est liée au rythme rapide d'urbanisation du XIXe siècle, qui a transformé le marché des produits alimentaires en créant de vastes débouchés pour des aliments consommés jusqu'alors sur les lieux de production, mais plus difficiles à obtenir en ville, comme les fruits et légumes, la viande et le lait. En même temps, à cause des exigences spatiales de la production agricole, les sources de ravitaillement se trouvaient de plus en plus éloignées des centres urbains, ce qui compliquait encore un peu plus le problème de la conservation des aliments.

Trois tendances marquent ces débuts des industries alimentaires :

1. Une modification d'échelle des activités artisanales préexistantes grâce aux ressources énergétiques libérées par la révolution industrielle et aux progrès du machinisme, qui jouait un rôle déterminant dans le fonctionnement des meuneries, brasseries et fromageries.
2. Les solutions apportées à l'échelle industrielle aux problèmes de conservation de toute une gamme de produits. On pense en particulier au développement des conserves en boîte rendu possible par la production massive de feuilles de fer-blanc et par la vulgarisation des découvertes de la bactériologie, procédé qui se prêtait également à la conservation de la viande, du lait, des fruits et des légumes. L'utilisation industrielle du froid, quoique limitée dans un premier temps à la viande, pourrait être également classée dans cette catégorie.
3. Enfin, les applications du progrès technologique à certains produits ont permis de nouvelles formes de conservation à l'échelle industrielle. Cette révolution intéresse surtout le lait, qu'on se contentait jusqu'alors de transformer en fromage ou en yaourt, avant que de nouvelles techniques ne permettent la production industrielle de lait en poudre et de lait condensé.

Si la diversité des solutions a favorisé l'éclosion de différentes branches industrielles en même temps que certains processus faisaient de plus en plus appel à l'innovation scientifique, l'industrialisation de la production alimentaire à la



Les principaux foyers de domestication des plantes et des animaux. Cette carte (1977) fait le point des connaissances sur les origines de l'agriculture. Le foyer proche-oriental est le plus ancien et a peut-être joué un rôle moteur à l'égard des autres régions, à l'exception de l'Amérique centrale, où l'agriculture a certainement connu un développement indépendant du Moyen-Orient, étant donné les dates. Direction des antiquités préhistoriques de la région Ile-de-France.

fin du XIXe siècle n'en repose pas moins pour l'essentiel sur le perfectionnement et l'adaptation à la production de masse des procédés ancestraux de conditionnement des aliments par l'élimination des agents responsables de leur détérioration. Toutefois, la méthode scientifique a remplacé l'expérimentation empirique ; associée aux progrès du machinisme et aux nouvelles sources d'énergie libérées par la révolution industrielle, c'est elle qui va donner naissance à des groupes géants dans les principaux secteurs des industries alimentaires. Dans les pays où la restructuration des marchés mondiaux n'a pas suscité de résistance, la production artisanale a très vite été éliminée ou marginalisée pour se cantonner de plus en plus dans les produits de luxe. C'est ce qui explique l'apparition des géants de l'industrie alimentaire aux États-Unis d'Amérique, au Royaume-Uni, au Danemark et aux Pays-Bas.

Dans d'autres pays comme la France et l'Allemagne, le protectionnisme et l'existence d'une paysannerie importante ont freiné la concentration industrielle. En outre, la révolution des transports du XIXe siècle a donné une impulsion nouvelle au marché des produits naturels, notamment à celui des fruits et légumes, qu'on ne savait pas traiter industriellement sans provoquer une baisse de qualité appréciable. Ce n'est pas un hasard si l'industrie de la conserve s'est surtout développée dans des pays aux traditions rurales quasi inexistantes, comme les États-Unis d'Amérique. Mais, s'il est vrai que l'absence d'une tradition d'agriculture paysanne a favorisé l'essor de certaines branches de l'agro-alimentaire, le développement de ce secteur tant en Europe que dans les colonies de peuplement n'a nullement souffert de l'existence d'exploitations familiales auxquelles on avait, il est vrai, retiré toutes leurs activités secondaires de traitement des aliments et qu'on avait intégrées aux différentes branches de l'industrie alimentaire par l'intermédiaire de coopératives, pour les produits les plus périssables, ou de circuits modernes de distribution.

Pour mieux illustrer ces différentes tendances, nous examinerons maintenant séparément l'évolution de certaines industries alimentaires : meunerie, conserverie, industries du froid et laiteries.

Meunerie-boulangerie

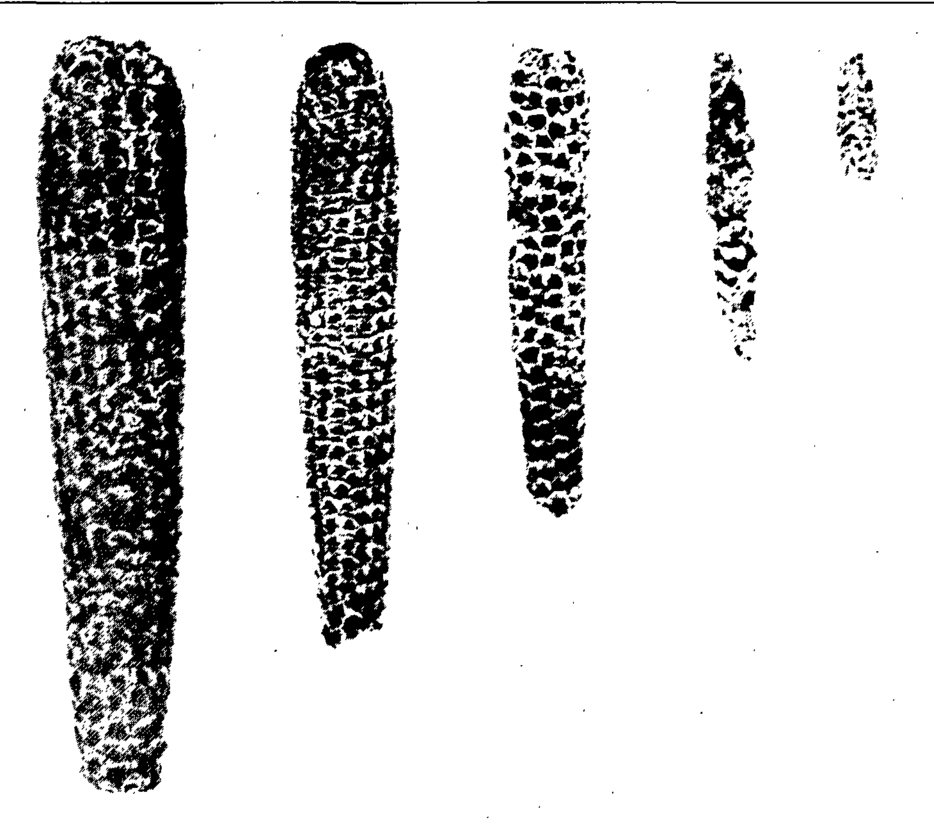
La meunerie et la boulangerie n'avaient pas attendu la révolution industrielle pour se constituer en activités artisanales spécialisées desservant les marchés locaux. Toutefois, dans les pays qui avaient progressivement accédé au marché mondial des céréales, le secteur n'allait pas tarder à évoluer, pour aboutir à une coexistence plus ou moins pacifique entre des firmes commerciales géantes (Cargill, Continental et Bunge), de grandes minoteries centralisées (dont la plus importante était la Minneapolis Milling Association) et des entreprises de boulangerie industrielle comme Ranks en Angleterre[5].

Si la technique immémoriale du broyage du grain restait à la base de la meunerie industrielle, le remplacement des meules de pierre par des rouleaux métalliques et le blutage à la machine imposaient de nouvelles normes qualitatives qui sonnèrent le glas de la meunerie artisanale. En outre, l'organisation du marché des céréales à l'échelle mondiale permettait de garantir l'homogénéité du produit par le mélange de différentes variétés et d'améliorer le rendement. Ces caractéristiques ont joué un rôle déterminant dans l'abandon progressif de la panification ménagère et artisanale au profit de la production de masse des boulangeries industrielles.

La division du travail entre les minoteries, qui se chargeaient de la transformation des céréales en produits intermédiaires, et les boulangeries et biscuiteries, qui en assuraient la transformation finale, allait devenir la règle pour tout le secteur.

Le produit agricole, matière première de base des industries intermédiaires, n'était plus qu'un simple ingrédient pour les fabricants du produit destiné aux consommateurs. Cet étirement de la chaîne de production offrait une possibilité d'utiliser des ingrédients de substitution qui sera de plus en plus exploitée à mesure que les progrès de la chimie permettront de remplacer certains ingrédients par d'autres.

En même temps, il apparaissait que les mêmes matières premières pouvaient servir à fabriquer des produits très différents. L'apparition de ce clivage au sein de l'industrie alimentaire correspondait d'ailleurs à l'élimination d'une étape distincte de la transformation préindustrielle familiale et artisanale des matières premières alimentaires, dont se chargeaient dé-



Épis de maïs. Le plus petit date de 5 000 ans av. J.-C., et le plus grand, obtenu grâce à la sélection des semences et identique aux épis de maïs actuels, date de l'époque du Christ.

sormais les industries intermédiaires, tandis que les fabricants des produits finis s'attribuaient le monopole de la confection du « prêt-à-manger ».

Conserverie et industrie du froid

La conserverie a permis de résoudre le problème de la conservation des aliments en appliquant les principes immémoriaux de la cuisson aux conditions de la production de masse : solution essentiellement industrielle dans la mesure où elle reposait sur la production de fer-blanc et l'organisation des unités de production sur une grande échelle. Née à l'époque napoléonienne du souci d'améliorer l'efficacité et la qualité du ravitaillement des armées, l'industrie de la conserve ne commença à être soumise à des critères rigoureux de contrôle bactériologique que vers la fin du XIXe siècle.

Alors que la technologie du froid demeurait au XIXe siècle plus particulièrement liée au marché de la viande, la conserve offrait une solution applicable à tout un éventail de denrées périssables qu'on souhaitait proposer aux consommateurs urbains. Toutefois, l'évolution du secteur dépendait des modalités d'industrialisation, différentes pour les diverses catégories de produits.

Dans le cas de la viande et du lait, secteurs qui pour des raisons différentes se trouvèrent vite aux mains d'oligarchies très puissantes, les producteurs ne tardèrent pas à dominer également les moyens de traitement de leur production. En revanche, comme il était à la fois possible et préférable de traiter fruits et légumes sur le lieu même de la récolte, de petites entreprises se mirent à proliférer dans ce secteur, le nombre des conserveries passant par exemple de 97 à 1 813 au cours des trente dernières années du XIXe siècle aux États-Unis. Cette prolifération n'excluait d'ailleurs pas une amorce de concentration, et de futurs géants de



Les débuts de la chambre frigorifique. Malmberg / Rapho.

l'industrie, comme Del Monte et Heinz, commençaient déjà à étendre leur emprise. Comme les mêmes techniques et procédés industriels s'appliquaient à la plupart des fruits et légumes, l'expansion dans ce secteur n'était nullement liée au marché spécifique des différents produits. En même temps, leur nature périssable obligeant à réduire au minimum les intermédiaires entre la production agricole et le traitement industriel, de nombreuses firmes furent très vite amenées à s'identifier à tel ou tel produit. La logique d'une expansion industrielle s'appuyant sur une production agricole spécialisée ayant son propre marché bien défini obligeait les entrepreneurs à contrôler et en même temps à diversifier leurs sources d'approvisionnement. Contrairement à ce qui s'est passé pour les céréales, le capital intermédiaire a donc joué un rôle subalterne dans le développement de l'industrie des conserves de fruits et légumes, les principales firmes traitant directement avec les petits producteurs locaux tout en exploitant elles-mêmes des plantations tropicales ou subtropicales. Étant donné la simplicité des techniques de traitement, le principal coût industriel était celui du produit lui-même ; cela ne pouvait qu'inciter les conserveurs à intervenir directement dans l'organisation de la production agricole.

La conserve était une forme industrielle de conservation par transformation aboutissant à un produit de qualité nettement inférieure, notamment dans le cas de la viande en boîte, dont la production était orientée vers les revenus les plus modestes. Il en aurait sans doute été différemment si la révolution frigorifique n'était venue bouleverser le marché industriel de la viande « fraîche » ou crue. Le stockage de la viande était déjà organisé sur une base industrielle

avant l'invention des techniques de réfrigération, particulièrement aux États-Unis, grâce à la conjonction de divers facteurs : immensité de la prairie, développement rapide des marchés urbains et efficacité des transports ferroviaires. Toutefois, la tendance à l'expansion et à la concentration industrielles était contrariée par le caractère périssable du produit, qui limitait les ventes aux marchés locaux ou régionaux et empêchait les éleveurs de profiter de l'ouverture des marchés mondiaux. Alors que, dans le cas de la conserve, la conservation était réalisée par le conditionnement industriel du produit, les techniques de réfrigération s'appliquaient à l'ensemble des opérations de stockage et de distribution. Le développement industriel passait donc par le contrôle des réseaux de distribution en amont comme en aval. D'où une cartellisation accélérée du secteur, allant de la distribution à la production par les « cinq Grands » qui n'allaient pas tarder à dominer la nouvelle technologie du froid (Swift, Armour, Morris, Wilson et Cudahy). Les conditions de production en furent bouleversées dans la mesure où les marchés nationaux et mondiaux se substituèrent aux débouchés locaux et régionaux, cependant que les abattoirs de Chicago inauguraient des techniques de production à la chaîne préfigurant les futures usines Ford.

Dès la fin du XIX[e] siècle, il était possible d'expédier, par cargos équipés de chambres froides, de la viande fraîche aux quatre coins du monde : cette internationalisation du marché, allant de pair avec la restructuration déjà solidement établie du marché des céréales, allait avoir de profonds retentissements sur la production agricole mondiale, les pays neufs — les États-Unis, le Canada, l'Argentine, l'Australie et la Nouvelle-Zélande — devenant les principaux exportateurs de ces deux produits de base de l'alimentation européenne.

Contrairement à la conserve, les techniques de réfrigération permettaient d'industrialiser et de conserver les denrées sans modifier leurs caractéristiques naturelles. Ce progrès qualitatif dans la conservation industrielle des aliments ouvrait la voie au développement de l'industrie des surgelés et à la commercialisation des produits frais à l'échelle mondiale.

Produits laitiers

Certaines améliorations des techniques artisanales de conservation, comme le remplacement de la baratte par la centrifugeuse pour fabriquer le beurre, auraient dû en théorie favoriser l'industrialisation du secteur laitier. Or, la simplicité de ces améliorations, associée au caractère périssable du produit de base, allait en fait empêcher toute concentration industrielle excessive et privilégier la coopération comme le modèle dominant d'organisation de la production, notamment en Europe. La coopérative laitière allait même devenir l'un des principaux moteurs de la réorganisation d'une agriculture européenne évincée de ses propres marchés en ce qui concernait les céréales et la viande. C'est pourquoi lorsque, à la fin du siècle, les techniques de réfrigération permirent à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande d'exporter leurs produits laitiers en Europe, les producteurs locaux, alors plus ou moins organisés sur une base industrielle, se trouvèrent en meilleure position que les producteurs de viande ou de blé pour affronter la concurrence étrangère.

En même temps, grâce à l'introduction de très simples techniques de refroidissement, puis de stérilisation, là encore appliquées en grande partie au niveau des coopératives, sinon des unités de production, le lait rapidement transporté par chemin de fer devenait un produit de consommation courante dans les villes.

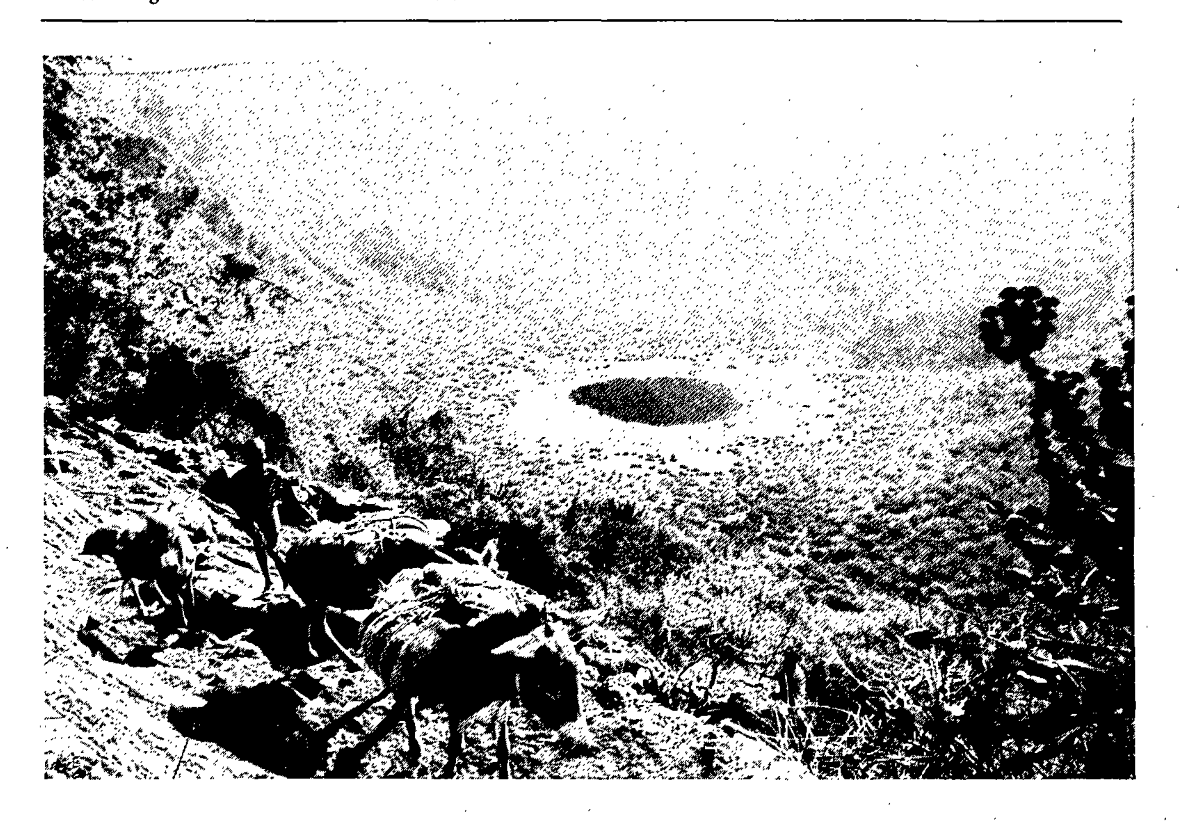
Entre les procédés traditionnels de conservation par transformation complète du produit (beurre, fromage) et le refroidissement ou la stérilisation qui n'ôtaient pas au lait son caractère périssable, en particulier avant l'invention du réfrigérateur, un vaste marché s'offrait à de nouvelles techniques de conservation préservant davantage les caractéristiques naturelles d'un produit qui constitue le principal complément liquide des céréales et de la viande dans l'alimentation humaine. Peu après 1860, l'invention de deux nouveaux procédés brevetés allait donner rapidement naissance à deux empires industriels, l'Anglo-Swiss Condensed Milk Co aux États-Unis, pour le lait condensé, et Nestlé en Europe avec le lait en poudre. Ayant rapidement épuisé les possibilités de son propre marché continental, chacun des deux géants se mit à fabriquer le produit de son rival avant de se joindre à lui pour former le deuxième groupe agro-alimentaire du monde, Nestlé.

Nouvelles dimensions des industries agro-alimentaires

A l'époque préindustrielle, conserver des aliments revenait presque exclusivement à les transformer en nouveaux produits, comme le fromage, la viande fumée ou la bière, dont les noms exprimaient le degré d'indépendance obtenue du point de vue de la consommation. Le perfectionnement des techniques de transformation avait peu à peu permis de diversifier la gamme des aliments ainsi obtenus à partir des différents produits agricoles. Néanmoins, toutes ces opérations reposaient solidement sur le principe de la conservation du produit agricole d'origine. L'industrialisation, rendue possible par les technologies nouvelles, allait modifier profondément les données de l'équation conservation/transformation. Certes, des techniques nouvelles comme la réfrigération permettaient d'organiser industriellement la production et la commercialisation d'un produit, en l'occurrence la viande — en respectant comme jamais auparavant son caractère naturel par des procédés de conservation qui n'entraînaient aucune transformation irréversible. Mais, dans les industries de transformation, le produit agricole, de plus en plus subordonné au produit final, se trouvait réduit au statut d'un intrant parmi d'autres. C'était déjà le cas pour la meunerie, puisque tel ou tel type de céréale était préféré moins en fonction de sa valeur nutritive intrinsèque (qu'on n'était, de toute façon, guère en mesure d'apprécier scientifiquement à l'époque) que de ses qualités boulangères (volume de pain par kilo de farine, durée de conservation). La production agricole était réorganisée en fonction des exigences du conditionnement industriel et des spécifications du produit final. La signification de cette évolution ne fut pleinement perçue que lorsque les industries alimentaires entreprirent non plus de transformer et de conserver des produits agricoles, mais de fabriquer des succédanés bon marché aux aliments industriels existants. Ce n'est pas un hasard si le premier groupe agro-alimentaire mondial — Unilever — a commencé par fabriquer de la margarine, présentée explicitement comme un substitut du beurre, car même si cette innovation est contemporaine de certaines autres déjà citées, elle représentait bel et bien un changement radical de statut qualitatif pour tout le secteur agro-alimentaire.

On était bien parvenu à industrialiser la production du beurre, mais à des prix prohibitifs qui en interdisaient la consommation aux masses urbaines. En outre, comme il était fabriqué avec un seul ingrédient, le lait, le beurre se trouvait en concurrence avec les procédés qui ouvraient à ce produit de nouveaux marchés : lait frais, lait condensé, lait en poudre. Malgré tout, l'amélioration des conditions de vie des classes laborieuses créait un vaste marché urbain potentiel pour un « beurre » bon marché. La solution consistait à fabriquer un produit imitant le beurre à partir d'autres matières grasses, tout l'art résidant dans l'aptitude à combiner les différents ingrédients. Cette exigence allait entraîner une réorientation fondamentale des industries alimentaires toujours plus étroitement associées désormais à l'industrie chimique. Unilever est d'ailleurs un parfait exemple de cette hybridation, puisque la firme produit à la fois de la margarine et du savon, et ce en utilisant les mêmes matières premières et les mêmes procédés technologiques. Le succès de la margarine était dû à ce qu'elle pouvait imiter et donc remplacer un produit existant à partir d'ingrédients moins coûteux. Mais la compétitivité du nouveau produit se trouva vite émoussée par l'augmentation du prix de ses matières premières — à l'instar des graisses animales — et ce essentiellement en raison de la demande créée par l'industrie de la margarine elle-même. Les fabricants se trouvèrent donc amenés à diversifier constamment leurs formules et à expérimenter avec un large éventail d'huiles végétales. A l'origine, l'approvisionnement en matières premières était assuré par la production de plantations tropicales, mais la fortune de la margarine en tant que substitut industriel bon marché était liée au progrès technologique de l'industrie chimique permettant de varier la combinaison des diverses huiles végétales entrant dans la composition du même produit final.

La commercialisation de nouveaux produits s'est donc accompagnée d'un effort d'innovation technologique associé aux progrès de la chimie industrielle. On peut y voir le début d'une ère nouvelle, celle de l'alimentation industrielle correspondant à l'intégration des industries chimiques et alimentaires ; le constat du caractère interchangeable des ingrédients de base, rendant de plus en plus floue la distinction entre ingrédients alimentaires et non alimen-



Transport du sel provenant du lac volcanique d'El-Sod, province de Sidamo, Éthiopie. G. Gerster / Rapho.

taires, ouvrait la voie à l'introduction de substances synthétiques dans les aliments destinés à la consommation humaine.

Principales tendances du XXe siècle

Les premières années du XXe siècle furent marquées par une concentration rapide des principales activités du secteur alimentaire, les entreprises familiales et artisanales s'effaçant devant quelques grands groupes qui voyaient leur empire s'accroître au rythme d'une urbanisation toujours plus poussée. Dès le début des années 20, aux États-Unis d'Amérique, on retrouve le même processus de concentration au niveau du commerce de détail. Pendant que certaines firmes comme Unilever amorçaient une percée dans le secteur de la distribution pour assurer des marchés à leurs produits courants ou nouveaux, certains distributeurs acquéraient peu à peu la taille des grandes entreprises de transformation. Nous verrons d'ailleurs que la modernisation des circuits de distribution était la condition préalable du développement des industries alimentaires.

Si le XIXe siècle a été marqué par l'industrialisation des procédés artisanaux de traitement des matières premières alimentaires, le XXe siècle a porté l'industrialisation jusqu'au stade de la préparation des aliments. Il faut y voir la conséquence de profonds bouleversements socio-économiques qui ont obligé à gagner du temps sur la préparation de la nourriture, notamment à mesure que les femmes étaient mobilisées dans la main-d'œuvre urbaine. Les premières manifestations de cette évolution se produisent dès le début du siècle aux États-Unis avec la commercialisation des flocons de céréales, elle-même rendue possible par l'industrialisation de la distribution du lait frais. Ces nouveaux produits prêts à servir allaient révolutionner les habitudes du petit déjeuner, donner naissance à des entreprises basées sur un produit (Kellogs, Quaker Oats), qui deviendront

les premières multinationales, créant ainsi des débouchés pour les excédents de la production céréalière.

Bien que la guerre eût amené les pouvoirs publics à promouvoir de nouveaux produits spécifiques — les « ersatz » en Allemagne, les soupes en sachet et le café instantané aux États-Unis — c'est le boum économique de l'après-guerre qui allait favoriser de nouvelles incursions de l'industrie dans le domaine de la cuisine familiale. Nous avons vu que la conservation par le froid présentait sur la conserve l'avantage de respecter les qualités intrinsèques des aliments naturels. Toutefois, la généralisation du procédé exigeait un équipement beaucoup plus sophistiqué tant au niveau du réseau de distribution que des consommateurs (supermarchés équipés de chambres froides et de vitrines d'exposition, réfrigérateur dans chaque foyer). Viande, poisson et légumes congelés conservaient leur goût naturel tout en ayant l'avantage d'être prêts à cuisiner, les produits de la deuxième génération — filets de poisson pané, hamburgers, pommes de terre précuites et chips — offrant même un repas complet qu'il suffisait de réchauffer. Le poisson, dont le conditionnement industriel était resté limité aux variétés inférieures se prêtant à la conserve — sardine et thon en particulier — fut le principal bénéficiaire de l'industrie du surgelé, comme en témoigne la croissance rapide de nouvelles firmes telles que Findus. De leur côté, les produits laitiers, et surtout les yaourts et crèmes glacées, allaient vite conquérir un vaste marché caractérisé, non plus par des paramètres purement quantitatifs, mais par un critère de plaisir, d'où un élargissement des facteurs d'élasticité de la demande.

Parallèlement, l'industrie alimentaire opérait une troisième percée, dans le domaine de la restauration collective (cantines militaires et scolaires, hôpitaux et restaurants) avec le développement du *fast food.* Depuis le stade d'industrialisation relativement rudimentaire que représentait la production de sandwichs et autres hot-dogs ou hamburgers, il s'est créé tout un secteur alimentaire intermédiaire de plus en plus spécialisé, utilisant des méthodes de cuisson informatisées et des appareils à micro-ondes et étendant ses ramifications à des cantines ou cafétérias de collectivités et même à des restaurants, comme en témoigne la prolifération des chaînes de pizzerias.

A partir des années 50, l'ouverture de ces vastes nouveaux marchés n'a fait qu'accélérer l'internationalisation du secteur de l'alimentation. Malgré des résistances plus ou moins vives, les principales firmes des États-Unis et du Royaume-Uni (qui comptent respectivement 40 et 22 des 100 premiers groupes mondiaux) ont fini par dominer l'agro-alimentaire européen.

A la faveur de la haute conjoncture soutenue qui a marqué l'après-guerre, la commercialisation de nouveaux produits a stimulé l'expansion d'un marché déjà élargi par les transformations structurelles socio-économiques. Ces innovations, portant essentiellement sur la présentation du produit — couleurs et arômes — ont entraîné l'utilisation systématique d'additifs et une intégration toujours plus étroite du secteur à l'industrie chimique et pharmaceutique.

Toutefois, dès le début des années 60, l'inélasticité de la demande des denrées de première nécessité laissait prévoir une certaine stagnation du marché dans les pays industrialisés. Devant ce risque de saturation, une double stratégie a été mise en place. On a d'abord assisté à une campagne de recherche de nouveaux débouchés visant essentiellement les pays nouvellement industrialisés et, accessoirement, des pays plus pauvres du Tiers Monde. Cela a provoqué une restructuration de l'agriculture du Tiers Monde, mais aussi une modification de la composition de la ration alimentaire de ses populations pour l'adapter à des techniques élaborées en fonction des habitudes alimentaires et du niveau de vie des pays industrialisés. Les produits de l'industrie agro-alimentaire, qui, dans les pays industrialisés, sont destinés à une clientèle de masse, ne sont, en effet, accessibles qu'à une minorité dans le contexte économique qui est celui des pays du Tiers Monde. Quoi qu'il en soit, les importants moyens publicitaires utilisés pour promouvoir — surtout mais pas uniquement — des « non-aliments » — crèmes glacées, coca-cola, chewing-gum, sucreries, etc. — que la jeunesse apprécie particulièrement, créent de graves problèmes nutritionnels dans la mesure où le consommateur est enclin à délaisser l'essentiel pour le superflu. En outre, la production alimentaire traditionnelle du Tiers Monde souffre de la concurrence de cultures plus rentables, d'où rareté et renchérissement des denrées traditionnelles

aboutissant à une malnutrition généralisée.

Dans les pays industrialisés, les industries alimentaires ont réagi à la crise en diversifiant leurs produits, qui sont devenus de plus en plus spécialisés et raffinés. Les aliments pour nourrissons, qui permettaient d'écourter l'allaitement maternel, avaient un marché tout fait. La diversification des produits d'assaisonnement — depuis le ketchup jusqu'aux sauces et condiments les plus raffinés — complète ce processus d'industrialisation des préparations culinaires. A ces deux derniers types de produits, qui correspondent à la réorganisation structurelle des conditions de travail et des habitudes alimentaires, il faut ajouter un troisième : celui des produits se situant à la frontière de l'alimentaire, là où l'élasticité de la demande est la plus élevée, particulièrement en période d'accroissement généralisé du pouvoir d'achat. En même temps, l'industrie alimentaire a réussi à exploiter la réaction croissante suscitée par les habitudes alimentaires qu'elle avait elle-même contribué à promouvoir. En effet, l'un des secteurs de pointe de l'agro-alimentaire est actuellement celui des produits diététiques, couronnant de succès une démarche qui consiste en fait pour l'industrie alimentaire à proposer toute une gamme d'aliments remplaçant ses propres produits industriels.

Parallèlement, les produits dits naturels se multiplient pour satisfaire les consommateurs que rebute l'emploi généralisé des additifs chimiques. Enfin, si le marché de l'alimentation humaine est pratiquement saturé, les aliments « équilibrés » pour animaux occupent désormais une place de choix sur les rayons des supermarchés — les déchets de cuisine de nos grand-mères étant ainsi réinsérés dans le circuit commercial par l'industrie alimentaire. Dans ce domaine, le développement du secteur des aliments composés pour le bétail avait déjà préparé la voie, ce qui explique que la connaissance et l'application des principes nutritionnels aient progressé plus rapidement pour les animaux que pour les humains.

De l'industrie alimentaire à la bio-industrie

Cette évolution d'une industrie dont les secteurs de pointe ont cessé d'être les produits de consommation courante au profit de nouveaux aliments reconstitués visant des groupes cibles spécifiques ne s'explique que par un profond bouleversement de ses bases technologiques. Nous avons vu que les produits surgelés étaient nés pour l'essentiel des progrès technologiques dans l'art de conserver les aliments sans les modifier. Toutefois, les nouvelles techniques ont généralement privilégié la conservation par l'incorporation d'additifs plutôt que par une transformation radicale du produit.

Pour passer de ce stade à la création de produits nouveaux répondant à l'intérêt croissant des consommateurs pour la qualité nutritionnelle de leur alimentation, il fallait pouvoir disposer d'une gamme de plus en plus complexe de produits intermédiaires obtenus à partir des matières premières. Ces produits intermédiaires existent désormais car leur production répond au souci de rentabilité qui amène le secteur de l'agro-industrie « lourde », où la marge de profit est faible, à pratiquer une politique de diversification de ses produits, de récupération des déchets et d'automatisation des processus. Le secteur agro-industriel de première transformation, qu'il fonctionne indépendamment (meunerie) ou qu'il appartienne à une filière de production verticale (Nestlé), ne se contente plus de fabriquer des produits de base comme la farine, le lait ou le sucre, mais se spécialise de plus en plus dans le fractionnement de ces ingrédients pour en isoler les divers éléments nutritifs : hydrates de carbone, graisses, protéines.

Certaines branches de l'agro-alimentaire s'étaient dès l'origine spécialisées dans les applications de la chimie industrielle à l'alimentation (ce fut le cas, nous l'avons vu, d'Unilever). Avec l'usage des additifs, c'est l'industrie chimique elle-même qui est devenue un élément à part entière de la chaîne alimentaire industrielle en tant que fournisseur de produits intermédiaires.

Si cette nouvelle tendance à utiliser la fragmentation au stade de la transformation primaire pour aboutir à des aliments entièrement reconstitués a obligé à recourir de plus en plus à la technologie de l'industrie chimique, les principales avancées de l'agro-alimentaire ont néanmoins résulté des applications industrielles des découvertes de la microbiologie et de la biochimie. En même temps, les coûts de plus en plus élevés de la production pétrochimique

suscitaient un intérêt croissant pour les sources d'énergie renouvelables de la biomasse, ainsi que pour les nouvelles possibilités offertes par la biochimie et la microbiologie. Sans doute certaines industries agro-alimentaires de pointe ont-elles pu absorber ces technologies nouvelles et même opérer des incursions dans le domaine de l'industrie chimique, mais, en règle générale, c'est plutôt cette dernière qui semble désormais en mesure d'absorber d'importants secteurs de l'alimentation. On assiste en fait à la naissance d'une bio-industrie capable d'obtenir des aliments à partir d'ingrédients non alimentaires et, inversement, d'utiliser les matières premières alimentaires traditionnelles pour en tirer des produits chimiques.

Si le perfectionnement de la technologie alimentaire rend de plus en plus difficile la distinction entre les opérations physiques, chimiques et biologiques, on peut cependant dire que le principal atout de cette nouvelle bio-industrie réside dans sa capacité de contrôler industriellement l'action catalytique des micro-organismes, en particulier des bactéries et des enzymes, et de la reprogrammer à volonté pour obtenir, par manipulation génétique, des produits donnés.

Il est encore difficile de mesurer toute la portée de ces nouveaux développements, mais on peut déjà discerner certaines tendances, dont le déroulement dépendra de divers facteurs : prix des matières premières, législations et attitude des consommateurs.

Dans un premier temps, les matières premières deviennent de plus en plus interchangeables et il y a rupture de la chaîne de production agro-alimentaire classique à partir de produits spécifiques et de leurs dérivés. C'est ainsi que les procédés modernes de fabrication des sucres, des amidons et des protéines ignorent les distinctions traditionnelles qui séparaient les céréales du sucre, et le soja de la viande et du lait. Simples agglomérats d'éléments nutritifs de base, les produits agricoles ne sont plus qu'un élément de la biomasse titrant une certaine proportion de protéines, d'amidons et de graisses, ce qui ouvre, du moins en théorie, de nouvelles perspectives d'utilisation de sous-produits tels que la paille. L'agriculture devient ainsi une forme parmi d'autres de production de biomasse et, plus généralement, de substances organiques, au même titre que la thalassoculture ou la récupération des déchets urbains. En même temps, si l'hypothèse d'une généralisation, plutôt qu'une spécialisation, de l'agriculture se vérifie, elle s'accompagnera probablement de nouvelles formes d'intervention visant à contrôler la teneur en protéines, en amidons, en sucre ou en graisses des produits agricoles, l'industrie des semences étant aux mains d'entreprises chimiques et pétrochimiques qui s'intéressent également aux nouvelles sources de biomasse et maîtrisent de plus en plus les techniques permettant de modifier les caractères génétiques des semences en fonction de leurs besoins particuliers.

On pourrait en déduire que la production alimentaire est en train d'abandonner la géosphère pour la biosphère : or, les mêmes technologies offrent également la possibilité d'inverser le processus et d'obtenir, par exemple, des protéines à partir du pétrole ou du gaz naturel. Cette technique de production de protéines monocellulaires, qui demeure encore un phénomène marginal en raison de son coût élevé et d'une législation restrictive, pourrait bien concurrencer un jour l'agriculture pour notre approvisionnement en protéines. Si l'Europe n'a guère progressé dans ce domaine, l'Union soviétique semble avoir opté pour une stratégie d'autosuffisance en matière d'aliments pour le bétail basée sur la synthèse de protéines monocellulaires à partir du gaz naturel.

La transformation primaire de la production agricole est ainsi devenue une véritable industrie de fabrication de produits intermédiaires ; cette évolution est liée au développement d'un sous-secteur distinct : la production d'enzymes industriels. La complexité croissante de ces procédés bouleverse à la fois les relations traditionnelles entre le secteur agricole et l'industrie, et celles instaurées plus récemment entre les industries chimiques et agro-alimentaires. La technologie des enzymes permet d'obtenir à partir du blé des succédanés très riches en fructose qui ont virtuellement éliminé le sucre en tant que principal agent adoucissant dans les industries alimentaires. Par ailleurs, il n'est pas exclu que cette technologie permette un jour de se passer des additifs chimiques, pour peu qu'on parvienne grâce à elle à déclencher des réactions biologiques propres à redonner aux aliments le goût et la couleur perdus lors du traitement initial.

La maîtrise des réactions enzymatiques et

microbiennes a jeté les bases de l'automatisation des industries alimentaires, transformant virtuellement une industrie encore largement tributaire de techniques d'origine artisanale en un secteur qui se caractérise par l'importance des processus de traitement continu. L'ampleur de ces transformations de la technologie de base des industries alimentaires ne peut qu'accélérer la tendance à la concentration dans un secteur de plus en plus fermé aux entreprises nouvelles et favoriser l'intégration accrue du secteur agro-alimentaire, devenu une simple branche de l'industrie chimique parmi d'autres.

Le perfectionnement de la conservation des aliments est d'abord passé par une phase d'exploitation industrielle des techniques artisanales de traitement. Puis la première transformation des produits agricoles a été dissociée de la production directe d'aliments pour ne plus fabriquer que les ingrédients de base. Il a donc fallu faire de plus en plus appel à des substances chimiques pour compenser les modifications du goût et de l'aspect du produit consécutives à ce prétraitement et lui assurer une meilleure conservation, mais aussi pour créer de nouveaux produits. La maîtrise industrielle des processus enzymatiques et microbiens et la capacité de plus en plus affirmée de réaliser la catalyse biologique font des éléments nutritifs de base de simples ingrédients d'aliments entièrement reconstitués ou composés. A continuer dans cette voie, rien n'interdit d'envisager le remplacement des produits agricoles par un large éventail de matières premières organiques ou même inorganiques. En même temps, les processus industriels ont été automatisés et l'intégration des industries chimiques et agro-alimentaires a posé les bases d'un nouveau secteur plural : celui de la bio-industrie.

Il ne s'agit encore que de tendances, mais qui semblent bien correspondre à l'évolution générale du secteur. N'oublions pas pour autant que le secteur agro-alimentaire dispose également d'une solution de rechange avec les techniques de conservation sans transformation des aliments naturels, dont l'un des principaux aboutissements a été l'industrie des surgelés. Et des procédés nouveaux de conditionnement comme la lyophilisation, qui préserve parfaitement les qualités du produit original à bien meilleur marché que les techniques de congélation, continueront sans doute à concurrencer la production d'aliments reconstitués, dans la mesure notamment où les progrès du génie génétique et des biotechnologies permettront d'améliorer, de contrôler et de programmer la production agricole.

Les techniques de l'agro-alimentaire et la périphérie

La conquête des marchés périphériques a été à la fois une condition préalable et un stimulant de l'industrialisation du secteur agro-alimentaire. L'expansion qui s'en est suivie a entraîné l'agro-industrialisation du Tiers Monde, non sans perturber de façon brutale ses schémas de production et de consommation alimentaires. En revanche, il semblerait que les pays industrialisés s'orientent actuellement vers une plus grande autosuffisance dans la mesure où les produits de la bio-industrie remplacent peu à peu ceux de l'agriculture, en matière d'aliments pour le bétail et d'additifs sucrés notamment.

Cette tendance à l'autarcie des pays industrialisés risque de priver de leurs débouchés les pays du Tiers Monde, alors même que l'internationalisation des nouvelles technologies alimentaires a profondément modifié leurs schémas de consommation et de production. Les multinationales de l'agro-alimentaire ont imposé de nouvelles normes technologiques et commerciales qui ont entraîné une marginalisation de la production vivrière traditionnelle avec des répercussions dramatiques au niveau de la consommation. En même temps, les multinationales ont apporté avec elles des habitudes alimentaires correspondant à un contexte socio-économique très différent. Nous avons vu plus haut que les produits les plus performants de l'industrie agro-alimentaire ont été élaborés dans un contexte de saturation progressive de la demande d'aliments de base. Il était donc logique que ces produits sacrifient l'apport nutritionnel à l'excitation du goût, le principal critère de vente cessant d'être la valeur nutritive pour devenir le plaisir du consommateur. Transposés dans un contexte où la faim et la malnutrition sont encore aujourd'hui la norme et appuyés par l'artillerie lourde de la publicité moderne, ces produits para-alimentaires concurrencent les denrées de base, ce qui ne peut qu'aggraver le problème de la sous-alimentation dans le Tiers Monde.

L'imposition de modes d'alimentation

étrangers peut avoir des conséquences aussi désastreuses que la campagne de promotion du lait en poudre au détriment de l'allaitement maternel. L'introduction dans des communautés qui ne disposaient ni des ressources financières nécessaires ni des conditions d'hygiène appropriées d'aliments pour nourrissons à base de lait en poudre a pris les proportions d'un infanticide camouflé. On voit là, poussée à l'extrême, la puissance de la publicité multinationale, assez efficace pour inciter des mères à renoncer à un mode d'alimentation à la fois gratuit et irremplaçable, alors que les conditions économiques ne justifiaient en rien l'abandon de l'allaitement maternel.

Dans la mesure où les nouvelles technologies alimentaires correspondent aux conditions socio-économiques particulières des pays industrialisés, des mesures s'imposent pour contrôler leur diffusion dans les pays du Tiers Monde. Elles doivent être choisies et adaptées aux besoins nutritionnels de ces pays. D'un autre côté, ces avancées technologiques ne sauraient être rejetées purement et simplement, étant donné qu'elles représentent un progrès important en matière d'hygiène, en particulier pour ce qui est des techniques de conservation et de distribution, auxquelles l'urbanisation croissante de la plupart des pays du Tiers Monde confère une importance évidente.

En revanche, au niveau des échanges commerciaux, ces pays sont confrontés à la marginalisation croissante de leur production traditionnelle de matières premières en raison de l'impact des succédanés industriels et de l'interchangeabilité toujours accrue des produits agricoles, qui rend plus compétitive l'agriculture des climats tempérés. En même temps, la concentration de la recherche biotechnologique dans les pays industrialisés fait peser la menace de nouvelles formes de domination technologique. C'est pourquoi les pays du Tiers Monde ne peuvent se permettre d'ignorer le défi des nouvelles biotechnologies qui sont en train de restructurer l'agro-alimentaire à l'échelle planétaire ; seule une politique ferme leur permettra d'écarter la double menace d'une marginalisation et d'une dépendance accrues que cette évolution fait peser sur eux.

Traduit de l'anglais

Notes

1. Pour une étude plus approfondie des problèmes évoqués dans cet article, nous renvoyons le lecteur à l'ouvrage (à paraître) de D. Goodman, B. Sorj et J. Wilkinson, *From farming to biotechnology.*

2. P. R. Mooney (1979 et 1983) donne l'exposé à la fois le plus accessible et le plus complet de l'évolution des ressources génétiques mondiales.

3. Pour une description détaillée des systèmes alimentaires préindustriels, voir Tannahill (1975).

4. Sur le développement des techniques alimentaires jusqu'au XXe siècle, voir Derry et Williams (1970). Pour un tableau très complet de l'industrie et de la technologie alimentaire au XXe siècle, nous renvoyons le lecteur au rapport de l'OCDE (1979).

5. Dan Morgan (1979).

Références

BURBACH, R. ; FLYNN, P. 1980. Agribusiness in the Americas. *Monthly Review Press.*

DERRY, T. K. ; WILLIAMS, T. I. 1970. *A short history of technology.* Oxford.

FIELDHOUSE, D. K. 1978. *Unilever overseas: the anatomy of a multinational.* Croom Helm.

GHERSI, G. ; *et al.* 1980. *Les cent premiers groupes mondiaux de l'industrie agro-alimentaire.* IAM, Montpellier.

GOODMAN, D. ; SORJ, B. ; WILKINSON, J. (A paraître.) *From farming to biotechnology.* Blackwells.

MORGAN, D. 1979. *The merchants of grain.* Viking Press.

MOONEY, P. R. 1979. *Seeds of the Earth.* Canada.

——. 1983. The law of the seed. *Development dialogue,* n° 1-2.

OCDE. 1979. *Impact des entreprises multinationales sur les potentiels scientifiques et techniques nationaux : industries alimentaires.* Paris.

RASTOIN, J. L. 1975. *Structure et croissance des firmes agro-alimentaires multinationales.* IAM, Montpellier.

TANNAHILL, R. 1975. *Food in history.* Paladin.

NATIONS UNIES. 1981. *Les sociétés transnationales dans l'industrie des produits alimentaires et des boissons.*

Les firmes transnationales alimentaires et leurs stratégies globales

Marion Léopold

L'histoire des aliments comme enjeu de luttes est aussi vieille que l'histoire de l'humanité elle-même. La raison en est simple : pour survivre, l'homme doit se nourrir. Dès lors, le contrôle de la production et de la circulation des aliments constitue une source de pouvoir économique unique et fondamentale.

Or, si en Occident, par suite du développement du capitalisme, la majorité de la population peut vivre dans l'inconscience du pouvoir alimentaire, c'est essentiellement parce que son rapport à ce dernier a été médiatisé. Cette médiatisation, qui existe déjà sous forme embryonnaire sous le féodalisme, notamment avec la monétarisation de la rente foncière, est liée à la mercantilisation des rapports de production et au développement des forces productives. D'objet immédiat et privilégié des rapports d'extorsion, les aliments se transforment en simples produits de consommation, dont les procès de production et de circulation et, partant, le contrôle de ces procès constituent des mécanismes obscurs et, au demeurant, dépourvus de tout intérêt particulier.

Pourtant, à l'heure qu'il est, la question du contrôle des aliments est plus que jamais à l'ordre du jour, puisqu'on assiste, pour la première fois, à la mise en place d'un véritable système agro-alimentaire mondial, c'est-à-dire à une intégration toujours plus poussée de l'espace géographique et économique à l'intérieur duquel s'exerce le pouvoir alimentaire, et à une centralisation de ce pouvoir lui-même. Ce système en voie de constitution n'est pas étranger à des phénomènes apparemment autonomes, comme les famines qui frappent certaines régions de l'Afrique. Plus généralement, le développement d'un système agro-alimentaire mondial est en train de provoquer des mutations profondes et durables dans les conditions de la production et de la consommation des aliments à l'échelle planétaire.

L'émergence de ce système est elle-même étroitement liée aux développements récents de l'*agribusiness,* ce dernier étant défini comme : « L'ensemble des entreprises publiques et privées ayant pouvoir de décision et qui sont interconnectées depuis la fourniture de matériel agricole, l'exploitation agricole et la transformation des produits alimentaires jusqu'au consommateur, en passant par les circuits de distribution, y compris tous les mécanismes de coordination publics et privés qui assurent la cohésion des filières par lesquelles passent les produits, et leur permettent de s'adapter aux changements technologiques, politiques, sociaux et économiques. » (Goldberg, 1983, p. IX.)

Depuis la deuxième guerre mondiale, l'*agribusiness* capitaliste prend de plus en plus l'allure d'un complexe international, fortement intégré et dominé par un nombre restreint de pays industrialisés.

Marion Léopold est professeur au département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal, P.O. H3C 3 P8 (Canada).

Or, il importe de le signaler, la formation d'un système agro-alimentaire mondial basé sur l'internationalisation de l'*agribusiness* capitaliste n'est elle-même qu'une dimension d'un processus plus vaste, qui est la mondialisation de l'économie capitaliste, c'est-à-dire l'élargissement du champ à l'intérieur duquel le capital est revalorisé. L'intégration de l'agro-alimentaire et de ses diverses composantes se doit d'être étudiée dans cette perspective d'ensemble, faute de quoi certains phénomènes auxquels elle est associée (déséquilibre de la production agricole, mauvaise alimentation, sous-alimentation, faim...) prennent facilement l'allure d'une vaste et diabolique stratégie.

Or, si stratégie il y a, ce n'est pas à ce niveau, au niveau des effets, qu'il faut la chercher. Le développement en cours du système agro-alimentaire mondial n'est ni plus ni moins que la réponse spécifique du complexe agro-alimentaire capitaliste à un problème général et structurellement inhérent au capitalisme, soit la baisse tendancielle du taux de profit. Depuis les années d'après-guerre, l'agro-alimentaire, comme d'autres secteurs de l'économie capitaliste, cherche à combattre cette baisse, donc à maintenir et à augmenter ses marges bénéficiaires, moyennant l'internationalisation-intégration de ses diverses structures et activités.

L'analyse globale du système agro-alimentaire contemporain, notamment tel qu'il s'inscrit dans la logique de l'accumulation capitaliste, dépasse le cadre de la présente étude, qui se limite à l'examen d'une des composantes de ce vaste complexe, à savoir l'industrie de transformation alimentaire (aliments fabriqués).

Ce choix est doublement déterminé. D'une part, cette industrie occupe une place stratégique dans le développement du système alimentaire, dans la mesure où elle tend à intégrer les activités en amont et, surtout, en aval de la fabrication d'aliments. D'autre part, elle seule parmi les agents de l'*agribusiness* est d'emblée soumise à la logique de l'internationalisation de la production capitaliste. Ce qui n'est pas le cas, par exemple, des grands oligopoles commerciaux traitant le café, le thé, le sucre, etc., ni des réseaux publics et privés engagés dans le développement de marchés internationaux pour des produits agro-alimentaires dits stratégiques (céréales, etc.), même si ces marchés peuvent servir de « tremplin » à l'établissement de filiales de production.

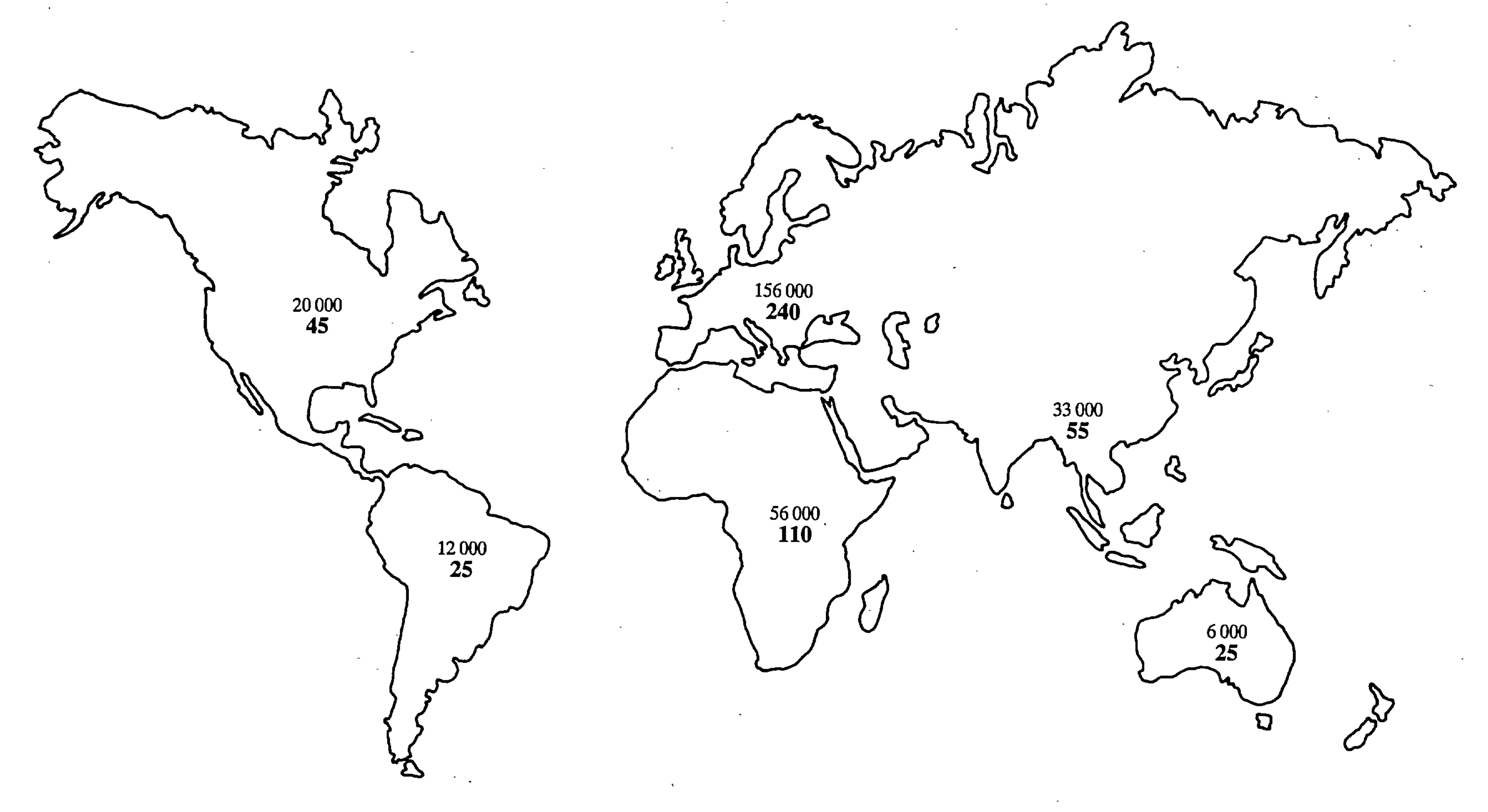
S'agissant de l'internationalisation de l'industrie de transformation alimentaire (qualifiée désormais d'industrie alimentaire), deux observations frappent immédiatement. Premièrement, l'importance même du phénomène et, deuxièmement, la place privilégiée qu'y occupe la production à l'étranger. Ainsi, en 1981, pas moins de 51 des 500 plus grandes multinationales du monde (17 secteurs industriels) étaient précisément des firmes alimentaires[1] et 36,3 % des ventes mondiales de ces 51 firmes étaient dues à la production de filiales étrangères, contre une moyenne de 33,2 % pour les 500, et de 28,5 % si l'on exclut les groupes pétroliers (Stofford et Dunning, 1983).

Cette multinationalisation poussée a, de prime abord, quelque chose d'insolite, notamment si l'on tient compte du fait que la fabrication d'aliments est caractérisée par une intensité technologique relativement faible et, comme telle, peut facilement être assurée par un secteur national. D'ailleurs, l'industrie alimentaire, une des plus vieilles du monde, existe effectivement, sous une forme ou sous une autre, dans tous les pays du monde. Dans le cas des pays en développement, le rôle de cette industrie est même très important, puisqu'elle représente en moyenne, près d'un quart du produit manufacturier national, et environ un sixième de l'emploi industriel et de la valeur ajoutée (United Nations Centre on Transnational Corporations, 1981).

La question n'est donc pas de savoir si chaque économie nationale peut prendre en charge la production d'aliments fabriqués ; il faut plutôt se demander pourquoi les firmes multinationales sont tellement actives dans un secteur où précisément l'industrie nationale est importante.

Pour répondre partiellement à cette question, signalons tout de suite que, contrairement aux apparences, il existe d'importantes barrières d'entrée dans l'industrie alimentaire ; seulement, nous le verrons plus loin, celles-ci ne sont pas technologiques et elles ne s'appliquent pas à toutes les classes d'aliments. Autrement dit, tout en laissant une place à l'industrie nationale, les firmes multinationales peuvent développer et ont développé des marchés alimentaires oligopolistiques qui sont effectivement inaccessibles au secteur indigène.

Mais au-delà de cette considération, il faut



Environ 280 000 employés et 500 sociétés dans plus de 70 pays

L'étendue mondiale des activités de la firme alimentaire transnationale Unilever sur les cinq continents, 1983. Unilever N.V. et Unilever PLC.

constater que la multinationalisation de l'industrie alimentaire n'est pas d'abord déterminée par la concurrence entre groupes nationaux et groupes multinationaux. Elle est avant tout, nous l'avons déjà dit, une réponse au problème de la revalorisation du capital. La firme alimentaire, comme toute firme d'ailleurs, est appelée à utiliser les moyens dont elle dispose pour maximiser la rémunération de ses capitaux ; l'internationalisation des marchés et la délocalisation de la production figurent parmi ces moyens, au même titre que la concentration-centralisation, la diversification, etc.

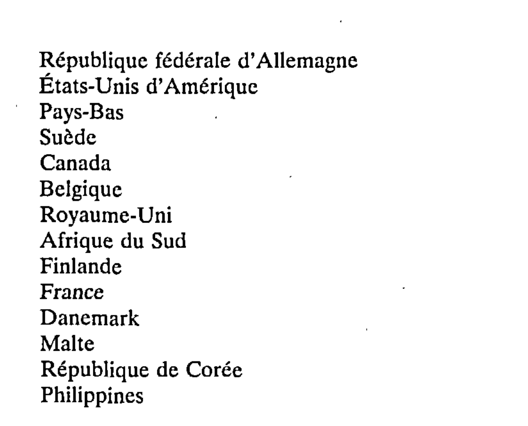
Pour saisir la dynamique d'ensemble de l'industrie alimentaire et, partant, son rôle dans l'économie alimentaire mondiale en voie de constitution, il importe donc de prendre comme point de départ cette logique d'accumulation *telle qu'elle se manifeste à différents niveaux.* Or, la forme concrète de ces manifestations est elle-même conditionnée, à chaque fois, par les propres caractéristiques de ce secteur industriel, d'où la nécessaire identification préalable de celles-ci.

Caractéristiques de l'industrie alimentaire

Cette industrie a ceci de particulier qu'elle répond à un besoin fondamental et constamment renouvelé : l'alimentation. Comme telle, elle constitue l'industrie de biens de consommation populaire par excellence : le secteur est massivement orienté vers le marché (les aliments représentent la catégorie la plus importante de dépenses de consommation courante) ; la demande est relativement stable et peu élastique ; les marges bénéficiaires sont, en moyenne, faibles ; la croissance moyenne des revenus et des profits est lente mais constante ; les *cash flows* sont élevés.

Cette physionomie de l'industrie alimentaire est fondamentalement déterminée par la faible élasticité de la demande. Ainsi, la loi d'Engel établit une corrélation négative entre le niveau de consommation alimentaire et le niveau du revenu : l'augmentation du revenu *entraîne une diminution de la part qui est consacrée* aux dépenses alimentaires. Cette loi est vérifiable tant à l'échelle internationale qu'au niveau de chaque pays.

La figure 1 montre que la portion des revenus consacrée à l'achat d'aliments est nettement moins élevée dans les pays les plus industrialisés (du simple à plus du triple si l'on compare la République fédérale d'Allemagne et les États-Unis d'Amérique avec les Philippines). Le tableau 1 permet de constater que ce schéma se reproduit à l'intérieur d'un pays.



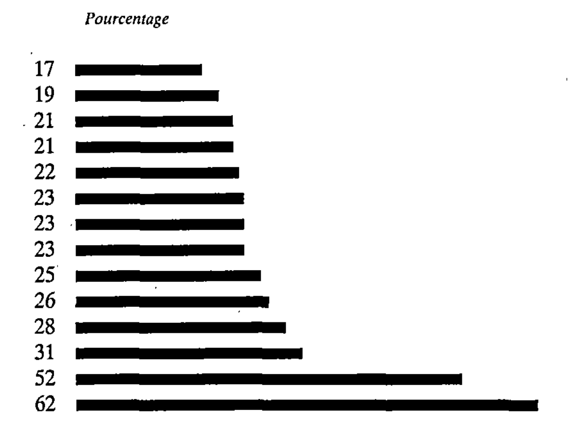
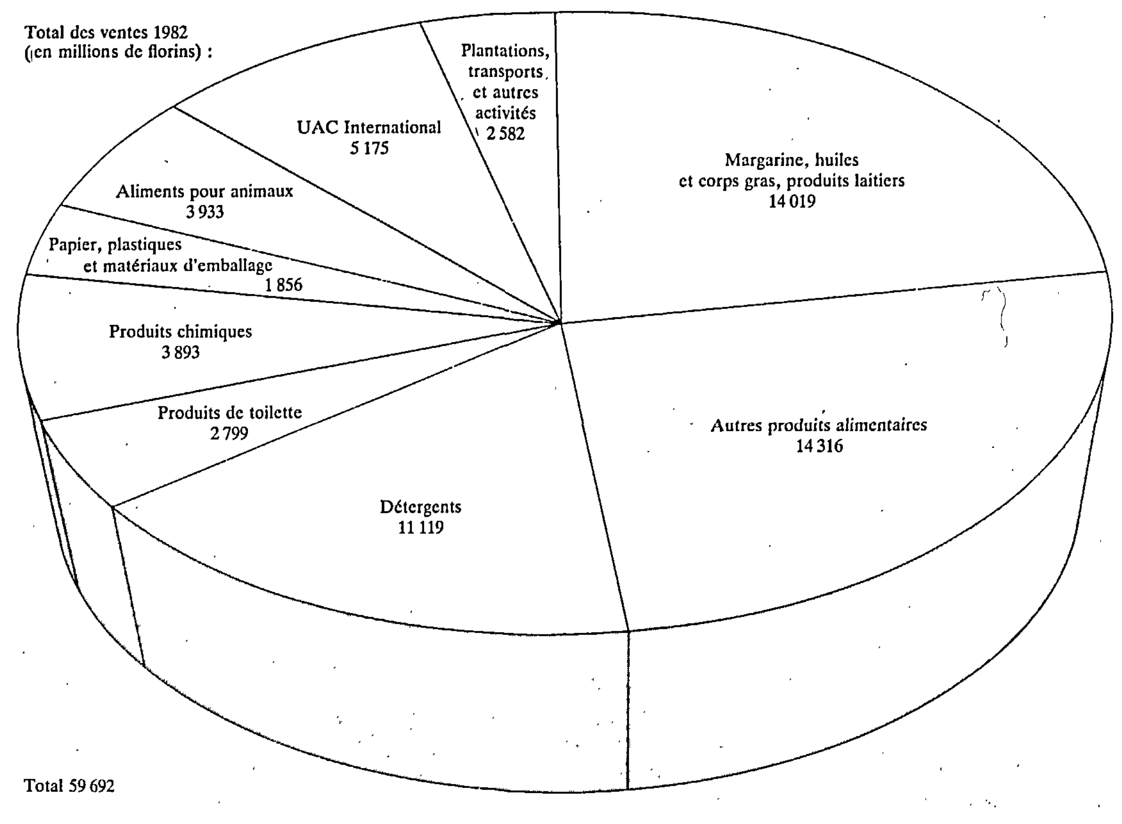


FIG. 1. Proportion des revenus nets consacrée aux dépenses alimentaires (1975-1977).
Source : D'après un schéma dans l'ouvrage de H. B. Arthur (dir. publ.), *U.N. national accounts of statistics and national sources,* publié en 1982.



La diversité des activités d'Unilever. Rapport et comptes annuels 1982.

TABLEAU 1. Pourcentage des revenus bruts consacré aux dépenses alimentaires par unité de consommation[a] (États-Unis d'Amérique, 1980-81)

	Unité moyenne	5 % des unités aux revenus les plus élevés	5 % des unités aux revenus les moins élevés
Dépenses alimentaires	17,3	10	41

a. Ménages et individus financièrement indépendants.
Source : U.S. Department of Commerce, 1984.

La faible élasticité de la demande sous-jacente à cette corrélation négative permet aussi de comprendre la stabilité des performances dans ce secteur de biens de consommation de masse. Ces performances auront d'ailleurs été particulièrement remarquées lors de la crise économique des dernières années : « La demande d'aliments n'est pas cyclique ; aussi les industries alimentaires peuvent maintenir leurs ventes et leurs profits même en période de ralentissement économique. Certains considèrent même que ces industries sont relativement à l'abri des récessions. » (U.S. Department of Commerce, 1981*a*.)

Or, si l'inélasticité relative de la demande assure à cette industrie une stabilité des performances et, donc, des profits, elle fait, du même coup, obstacle à une croissance moyenne rapide et à des marges bénéficiaires moyennes élevées. C'est cette combinaison de facteurs « positifs » et « négatifs » qui fournit en quelque sorte le cadre structurel à l'intérieur duquel les groupes alimentaires ont été appelés à développer leurs orientations stratégiques. Nous examinerons maintenant ces orientations en jetant un regard privilégié sur les firmes alimentaires américaines qui, bien qu'en perte de vitesse relative par rapport à leurs homologues européens et japonais, continuent à dominer massivement le secteur, comme d'ailleurs l'*agribusiness* améri-

cain domine massivement l'*agribusiness* mondial.

Stratégies des firmes alimentaires

En 1966, la Federal Trade Commission relevait « six changements majeurs » dans le développement de l'industrie alimentaire américaine depuis la deuxième guerre mondiale : une diminution marquée dans le nombre de firmes; une concentration accrue; une plus grande diversification des firmes leaders; une augmentation significative du nombre d'acquisitions importantes; un effort accru de différenciation du produit; une rentabilité croissante des grands groupes face aux firmes de plus petite taille. A cette liste il convient d'ajouter la multinationalisation des principaux groupes, phénomène dont l'importance devient manifeste après la publication du rapport de la FTC. Depuis lors, la plupart de ces tendances se sont consolidées, si bien qu'aujourd'hui on est confronté à un marché caractérisé par un nombre restreint de firmes multinationales géantes qui occupent des positions oligopolistiques dans leurs sous-secteurs respectifs d'activités.

Un regroupement des tendances ci-dessus permet de dégager trois orientations stratégiques principales : la concentration, la diversification et la multinationalisation (celle-ci ne constituant toutefois pas, nous le verrons, une orientation vraiment distincte par rapport aux deux autres).

La concentration

La concentration moyenne est nettement plus élevée dans l'industrie alimentaire que dans l'ensemble de l'industrie manufacturière américaine. Selon une étude récente, cette industrie occupait la quatrième place parmi les 20 secteurs manufacturiers majeurs en termes de concentration moyenne. (Parker et Connor, 1979). Cette concentration s'accompagne d'une diminution marquée du nombre de firmes.

La quasi-stagnation des taux de concentration observable pour la période 1972-1977 est probablement liée à une plus grande diversification caractérisant les années 1970, mais il est fort possible qu'il s'agisse là d'une tendance conjoncturelle puisqu'un puissant mouvement de recentrage sur les activités alimentaires est actuellement en cours au niveau des grandes entreprises.

TABLEAU 2. Concentration dans l'industrie alimentaire américaine[a] (valeur des expéditions)

Année	Nombre de firmes	Taux de concentration		
		Taux 4	Taux 8	Taux 50
1963	32 617	41,7	55,3	81,0
1967	27 706	42,1	56,3	82,2
1972	22 393	44,1	59,0	86,1
1977	20 978	44,1	59,1	86,5

a. Calculée par nous sur la base des classes industrielles SIC à 4 chiffres (classes 2 016, 2 938 et 2 047 non comprises).
Source : U.S. Department of Commerce, 1981*a*.

Le degré de concentration varie considérablement d'une classe alimentaire à l'autre (classe SIC à 4 chiffres). Certaines classes, dont surtout les produits de première transformation et/ou à faible valeur ajoutée, font l'objet d'une concurrence assez importante (ou encore sont la place forte de firmes régionales), alors que les classes de produits fortement différenciés accusent des taux de concentration élevés et parfois même très élevés. Ainsi, dans le cas de la gomme à mâcher et des céréales pour petit déjeuner, quatre firmes réalisent entre 93 et 89 % de la valeur des expéditions (données de 1977). De même, pour les boissons gazeuses, on peut parler de véritable duopole, puisque deux firmes, Pepsi Co. et Coca Cola, se partagent près de 60 % du marché en 1982 (Standard and Poor's Corporation, 1983)[2].

Dans plusieurs classes industrielles, la véritable mesure de la concentration se situe au niveau de la ligne de produit (classes SIC à 5 chiffres). C'est le cas, par exemple, du café instantané qui, avec un R.4 de 89,4 (ventes de 1976), est nettement plus concentré que la classe café torréfié dans son ensemble. Il en va de même pour toute une série de produits tels les biscuits, les repas surgelés, etc., où la différenciation du produit s'établit à ce niveau de découpage.

C'est donc dans ces sous-secteurs à forte valeur ajoutée, où les groupes leaders parviennent justement à échapper aux faibles taux de profit et de croissance qui caractérisent l'industrie alimentaire dans son ensemble, que se joue

la concurrence oligopolistique. De façon générale, les positions dominantes dans ces secteurs rentables ont déjà été établies et sont fortement protégées, si bien que le coût d'entrée pour des concurrents potentiels est trop élevé par rapport aux perspectives de croissance offertes.

La différenciation du produit, qui se présente donc comme condition permissive de la concentration et du pouvoir oligopolistique dans l'industrie alimentaire, est réalisée moyennant un recours massif à la publicité, qui constitue en fait la principale barrière d'entrée dans cette industrie. Destinée à affecter la perception du produit chez le consommateur — la différence entre produits étant le plus souvent basée sur des innovations mineures ou encore sur l'illusion de la différence — la publicité permet de créer et d'entretenir la loyauté pour des marques de commerce *(brand loyalty)*. L'importance de la publicité tient au fait que, dans cette industrie mature, où la demande globale est stable et où il est généralement impossible de faire jouer des avantages technologiques, elle constitue la forme privilégiée de lutte pour le partage des marchés et le contrôle des prix[3].

Le rôle stratégique de la publicité comme barrière d'entrée tend à être confirmé par le simple poids des investissements qui lui sont consacrés au niveau des groupes leaders. En 1982, pas moins de 30 des 100 premières firmes classées par dépenses publicitaires relevaient de l'industrie alimentaire (aliments, y compris le *fast food* et les boissons). Ces 30 firmes avaient investi au total 5 milliards de dollars des États-Unis d'Amérique dans la publicité, ce qui représentait 6 % de leurs ventes, contre une moyenne de 3,4 % pour la balance des firmes (calcul fait à partir des données fournies par *Advertising age,* 1983). Des dépenses de cet ordre sont, on s'en doute, réservées aux groupes ayant une vaste surface financière.

La publicité comme moyen de concurrence oligopolistique est d'autant plus importante que les classes de produits hautement différenciés visent généralement des populations cibles, elles-mêmes susceptibles de subir des modifications. Ainsi, par exemple, le vieillissement de la population américaine a-t-il incité les groupes leaders dans les céréales pour petit déjeuner — secteur où, en 1982, 3 firmes contrôlaient 75 % du marché national — à réorienter leur publicité, axée prioritairement sur les enfants, en vue d'atteindre les vingt-cinq à quarante-neuf ans (Standard and Poor's, 1983).

De façon générale, on constate donc une corrélation positive entre degré de concentration, différenciation du produit et intensité de la publicité. Or, si cette corrélation se révèle parfaitement logique du point de vue de l'accumulation du capital — les firmes géantes sont actives dans les secteurs les plus rentables et les plus protégés — elle n'en débouche pas moins sur une situation paradoxale, à savoir que le contrôle oligopolistique des marchés et donc des modes de consommation s'exerce surtout dans les classes alimentaires où la valeur nutritive est la plus faible (gommes et bonbons, biscuits et céréales sucrées, mélanges à gâteau, boissons gazeuses, etc.).

Le pouvoir des firmes leaders (et les effets qu'il engendre) tient donc avant tout à une forte concentration et à une spécialisation poussée dans des secteurs à haut rendement. Mais celles-ci ne révèlent pas la véritable étendue de ce pouvoir puisque, le plus souvent, ces mêmes firmes occupent aussi des positions de tête à l'échelle de l'industrie alimentaire. Ainsi le rapport déjà cité de la Federal Trade Commission (1966) note que, déjà en 1963, seulement 50 groupes accaparaient les quatre premières positions dans 70 % des 116 classes alimentaires (SIC à 5 chiffres). De plus, l'activité de ces firmes est loin d'être limitée à l'industrie alimentaire.

La diversification

Si, en effet, à la fin des années 40, la plupart des grandes entreprises se spécialisaient dans un seul produit ou dans une seule ligne de produits, quelque trente-cinq ans plus tard, presque toutes ont élargi leur champ d'intervention. Cette diversification est à la fois horizontale, verticale et géographique, ce qui veut dire que ces entreprises produisent un large éventail de denrées alimentaires et non alimentaires, sont fortement intégrées et couvrent de vastes marchés nationaux et internationaux.

Diversification horizontale

Relativement à la diversification horizontale sectorielle (par exemple dans les aliments), la

Federal Trade Commission signale qu'entre 1954 et 1963 celle-ci avait augmenté de 50 % pour les 200 firmes dont la valeur ajoutée dans les aliments était la plus élevée. Le taux était nettement supérieur au niveau des 20 plus grandes firmes, soit de 65 %. Cette tendance se confirme sur une période plus longue puisque, entre 1950 et 1971, 25 groupes alimentaires importants avaient augmenté de 140 % leurs investissements en dehors des deux principaux secteurs d'activité. (Connor, 1980.)

Ce type de diversification a comme effet évident d'augmenter le degré de concentration agrégée et sous-sectorielle dans l'industrie alimentaire. Ainsi, l'acquisition en 1984 de la géante Esmark Inc., par Beatrice Cos. (première firme alimentaire américaine), qui suit d'un an l'achat de Norton Simon par Esmark, aura permis à Beatrice à la fois d'élargir l'éventail des classes alimentaires dynamiques dans lesquelles elle exerce un contrôle oligopolistique et de consolider sa position de leader à l'échelle de l'industrie alimentaire américaine. Le prix de ces acquisitions, 2,8 et 1,1 milliard de dollars respectivement (*Business week,* 24 septembre 1984), fournit un indice de l'importance des enjeux qui sous-tendent ce type de diversification. Or, malgré l'élimination de plus en plus marquante de la concurrence, le gouvernement américain ne s'est pas empressé d'appliquer des mesures antitrust pour freiner le mouvement.

La diversification horizontale extra-sectorielle (par exemple en dehors des aliments), constitue également une tendance importante. En utilisant le nombre d'employés comme mesure, on constate que, si, déjà en 1963, 17,7 % des employés de firmes agro-alimentaires étaient engagés dans d'autres secteurs d'activités, en 1972, ce taux était passé à 31,5 %, y inclus le tabac (Connor, 1980). Pendant les années 60 et surtout les années 70, cette recherche de nouvelles bases d'accumulation était particulièrement marquée au niveau des groupes leaders, si bien qu'à la fin de cette période (1981), les 30 premières firmes d'aliments et les 3 premières firmes de boissons réalisaient respectivement 21 et 35,3 % de leurs ventes en dehors de leur industrie principale (données basées sur Stofford et Dunning, 1983).

Quant aux secteurs vers lesquels ces firmes dirigent leurs activités, il n'est pas toujours facile de dégager des tendances nettes. Parmi les activités de Beatrice Cos., on compte la production de lampes, de valises, de vêtements, de produits chimiques, etc. La Dart and Kraft est engagée dans la fabrication de piles électriques et d'appareils électroménagers et dans le développement de villégiatures. Pepsi Co produit de l'équipement sportif et détient un vaste réseau d'équipement et de services de déménagement. Bref, la diversification extra-sectorielle mène à la création de vastes complexes de type congloméral, dont la vocation première n'est pas toujours évidente.

Parallèlement à la conglomération des grandes firmes alimentaires, on assiste à une diversification dans l'alimentaire de groupes originaires d'autres secteurs. En utilisant de nouveau comme indice le nombre d'employés, on constate qu'entre 1963 et 1972 l'éventail de catégories industrielles avec un taux significatif d'emploi dans la manufacture d'aliments avait plus que doublé, passant de 11 à 24 (Connor, 1980). En 1981, au moins 25 des 100 premières firmes étaient actives dans la fabrication d'aliments et de boissons ; sur ces 25, 9 provenaient d'autres secteurs et réalisaient jusqu'à 30 % de leurs ventes dans l'alimentaire.

Compte tenu de la taille de ces firmes, la représentation de leurs ventes en pourcentages tend à minimiser l'importance de leurs activités. Ainsi ITT a réalisé, en 1981, 1,9 milliard de dollars de revenus dans le secteur alimentaire, pour 8 % seulement de son chiffre d'affaires. La taille des groupes affecte également leur position sur les divers marchés alimentaires. Le géant du tabac, Philip Morris, occupe des positions oligopolistiques dans la bière et dans les boissons gazeuses ; Procter and Gamble est la première firme non seulement dans le savon de lessive et les produits de toilette, mais aussi dans le café, etc.

Plusieurs auteurs ont souligné les avantages compétitifs majeurs qui découlent de la diversification et de la conglomération (Stofford et Dunning, 1983 ; Mueller, 1978 et 1981). Parmi ces avantages, on compte des économies de synergie, un plus grand pouvoir de marché multisectoriel, l'utilisation de subventions croisées *(cross-subsidizing),* la fixation différentielle des prix *(predatory pricing),* l'abstention concurrentielle et d'autres formes de collusion. Certains de ces avantages auront été particuliè-



La chaîne de *fast food* américain McDonald's à Tokyo. Kalvar / Magnum.

rement exploités dans l'industrie alimentaire. Ainsi les subventions croisées, pratique selon laquelle le conglomérat utilise des profits excédentaires dans certains secteurs pour financer des pertes dans d'autres secteurs, auront permis à plusieurs firmes de maintenir des positions concurrentielles dans des secteurs alimentaires oligopolistiques grâce à des campagnes publicitaires massives subventionnées à partir d'autres opérations.

Diversification verticale

« Le degré auquel cette industrie alimentaire utilise ses propres produits dans le processus de fabrication montre qu'elle se caractérise par une série d'établissements reliés verticalement, dont beaucoup fabriquent des produits semi-finis qui sont ensuite transformés par d'autres établissements appartenant au même secteur. » (U.S. Department of Commerce.)

En effet, selon cette même source, sur l'ensemble des inputs (biens et services intermédiaires, valeur ajoutée) utilisés par cette industrie en 1972, 22 % étaient composés de produits agricoles et de bétail, 8 % de produits de sylviculture et de pêche, 18 % d'aliments ayant déjà subi une transformation, 24 % de conteneurs et de produits d'emballage, de services d'entreposage et de commerce en gros, etc. De même, 37 % des outputs étaient expédiés à des usagers intermédiaires, dont d'autres firmes alimentaires (17 %) et des lieux publics de consommation (12 %).

Destinée à faciliter l'approvisionnement en ressources et l'écoulement des aliments fabriqués, bref à contrôler les différents maillons de la chaîne alimentaire, l'intégration des activités d'amont et d'aval de la transformation alimentaire constitue en fait la forme la plus ancienne de diversification dans cette industrie. Elle ne semble d'ailleurs pas avoir perdu de son intérêt, puisque, comme il a été récemment constaté, « la tendance actuelle en génie alimentaire se caractérise par la création de complexes industriels polyvalents intégrés de très grande capacité, associant des opérations technologiques voisines et/ou complémentaires, depuis l'élaboration des matières premières jusqu'à la distribution » (Ghersi *et al.*, 1980).

Ainsi, en 1978, 7 % des activités des 100 premières firmes alimentaires mondiales (dont 50 étaient américaines) se situaient en amont de l'agriculture (aliments du bétail exclus) et dans l'agriculture même, et 17 % des activités en amont de la transformation.

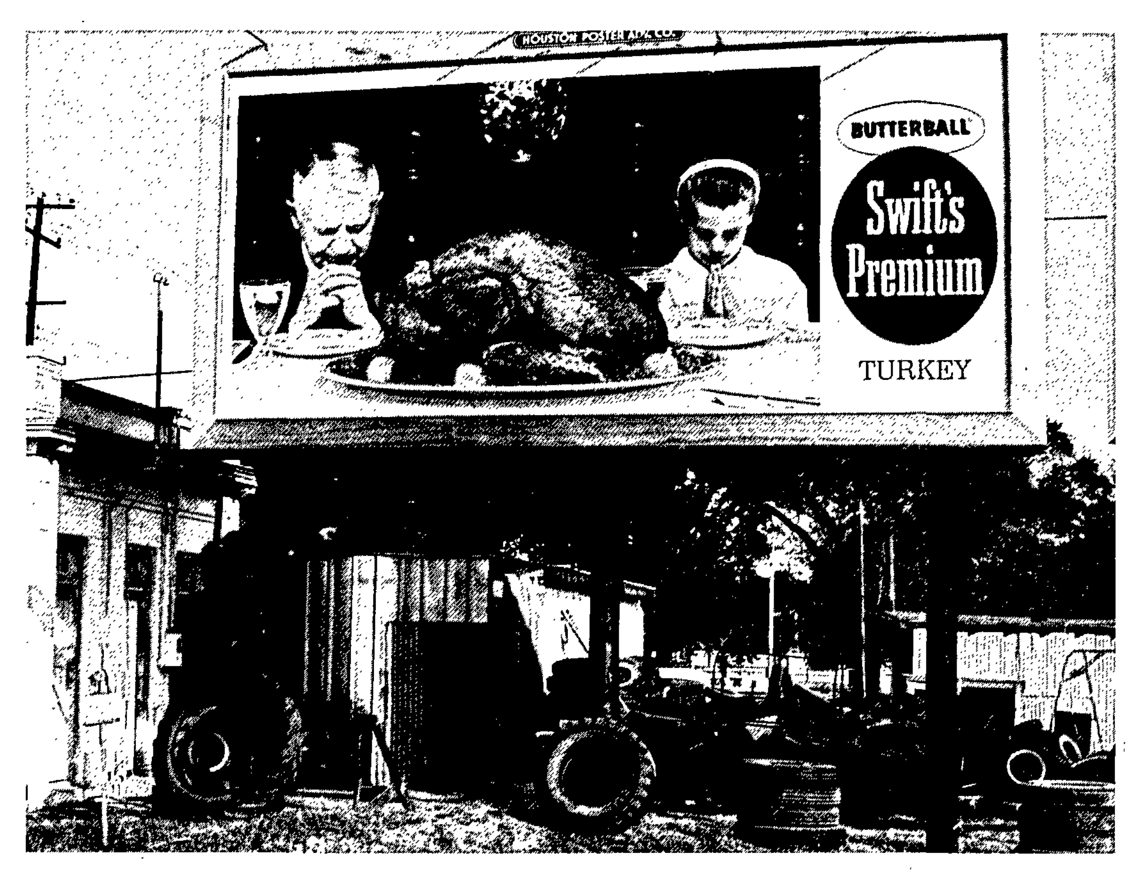
L'importance de la diversification vers l'amont tient moins à ce qu'elle représente comme pourcentage de l'activité des firmes qu'aux effets socio-économiques qu'elle provoque. On sait notamment que, dans beaucoup de pays en développement, l'intégration multiforme du secteur agricole a d'ores et déjà bouleversé l'agriculture traditionnelle (voir Arroyo *et al.*, 1980).

Malgré son importance, surtout lorsqu'on prend en considération ces effets socio-économiques, la diversification vers l'amont est moins prononcée que vers l'aval, où les grandes firmes sont implantées dans le commerce de gros et de détail et dans la restauration collective (restaurants, hôtels, établissements publics et lieux de travail). Particulièrement significatif depuis une quinzaine d'années est le développement de chaînes de restaurants, surtout de type *fast food.* En 1975, 35 des 200 groupes alimentaires américains les plus importants contrôlaient 93 opérations de services alimentaires, avec des ventes aux États-Unis d'au moins 5,6 milliards (Connor, 1980)[4].

Vers un recentrage

Les différents types de diversification auront donc permis aux grandes firmes alimentaires d'élargir leurs bases d'accumulation moyennant la pénétration de secteurs alimentaires et surtout non alimentaires où les taux de croissance et les marges bénéficiaires sont plus élevés, de même qu'ils auront facilité la prise en charge d'activités en amont et en aval de la transformation alimentaire. Parallèlement, de nombreux groupes originaires d'autres industries auront investi dans le secteur alimentaire afin de tirer profit de la stabilité de ce dernier.

Particulièrement significatives pendant les années de crise, ces stratégies, et tout spécialement la diversification extra-sectorielle des firmes alimentaires, semblent connaître un recul relatif depuis un an, alors qu'un mouvement important de recentrage sur les activités de base (les *core businesses*) est actuellement en cours. Cette réorientation tient à plusieurs facteurs, mais un consensus semble s'être établi sur le fait que la raison fondamentale en est une déviation



Publicité d'un produit agro-alimentaire sur un décor de pollution industrielle. Th. Höpker / Magnum.

par rapport aux objectifs de croissance des ventes et des profits en faveur des rendements élevés sur les investissements qu'offrent les classes dynamiques de l'industrie alimentaire.

« Les activités à faible rendement sont abandonnées, et l'argent récupéré sert à financer les activités principales de la firme, là où des facteurs tels que la part du marché et les économies d'échelle lui donnent l'avantage sur ses concurrents. » (Standard and Poor's Corp., 5 juillet 1984.)

« Le lancement d'un nouveau produit est l'arme choisie par de nombreuses firmes alimentaires qui ont été échaudées dans les années 70 par l'échec de certaines diversifications dans d'autres secteurs et qui sont maintenant frustrées par la faible croissance unitaire annuelle (1 ou 2 %) de l'industrie alimentaire. » (*Business week*, 24 septembre 1984.)

Que ce virage stratégique se produise dans une conjoncture de reprise économique (pour provisoire qu'elle soit), n'est pas l'effet du hasard. « Historiquement, les industries qui produisent des aliments et des boissons ont bénéficié de la reprise économique plus tard que les autres. Aux premiers stades de la reprise, les consommateurs sont plus enclins à acheter les biens de consommation durables (automobiles, électroménager, etc.) dont ils ont différé l'achat pendant la période de récession. » (Standard and Poor's Corp., 15 mars 1984.) Donc la même stabilité de performances qui protège l'industrie alimentaire en période de récession la défavorise relativement à d'autres secteurs lorsque l'économie se rétablit. Dès lors un regain de concurrence oligopolistique pour le partage des marchés alimentaires dynamiques devient inéluctable.

Cette réorientation stratégique aura certainement comme effet de rendre encore plus

élevés les taux de concentration dans l'industrie alimentaire. D'ailleurs cette tendance se manifeste d'ores et déjà par une nouvelle vague de fusions-acquisitions dans l'alimentaire au niveau des plus grandes firmes de l'industrie. Depuis août 1982, il y aura eu pas moins de 25 transactions majeures de ce type, dont sept par General Foods Corp. (troisième groupe américain), l'achat d'Esmark par Beatrice (premier groupe américain, voir p. 348) et l'acquisition de Carnation Co., par Nestlé S.A. Cette dernière transaction, qui permet au géant suisse d'atteindre une position quasi monopolistique sinon monopolistique dans certaines classes de produits laitiers, aura coûté 3 milliards de dollars et représente la plus grosse acquisition non pétrolière jamais effectuée[5].

Sans doute, le « mouvement de balancier » entre concentration et diversification ne s'est-il pas arrêté définitivement, la prépondérance de l'une ou l'autre stratégie — et elles n'ont jamais été mutuellement exclusives — étant largement déterminée par la conjoncture économique. Mais, chose certaine, le contrôle de l'industrie alimentaire et des maillons clés des chaînes alimentaires devient de plus en plus le fait de quelques très grandes firmes que leur surface financière, leur maîtrise du marché et leurs performances rendent quasi invulnérables. Ce sont, d'ailleurs, ces firmes qui, de par leur présence massive sur les marchés mondiaux, jouent un rôle central dans l'intégration des systèmes alimentaires.

La multinationalisation

Si l'internationalisation de la production alimentaire américaine n'est pas un phénomène nouveau — en 1922 les investissements directs à l'étranger dans le secteur des aliments fabriqués atteignaient déjà 222 millions de dollars — le rythme auquel ce processus se développe s'accélère de façon assez spectaculaire.

Pour la période 1957-1981, le taux de croissance annuel des investissements alimentaires a presque triplé par rapport à ce qu'il était entre 1929 et 1957. De plus, il dépasse légèrement celui de l'ensemble du secteur manufacturier. Cet écart est nettement plus marqué pendant la crise économique de 1974-1982, les taux respectifs étant de 9,7 % et de 7,5 %. D'ailleurs, en 1982, alors que les investissements manufacturiers ont, pour la première fois, accusé une croissance négative, passant d'environ 92,5 milliards de dollars (1981) à 90,7 milliards de dollars, les investissements alimentaires ont continué à progresser (1,5 %).

Un autre indice du degré d'internationalisation de la production alimentaire est fourni par la comparaison entre la valeur de la production hors frontières et les exportations :

En 1959, la valeur de la production alimentaire à l'étranger est deux fois supérieure à celle des exportations ; en 1977, cette proportion est de 3,5 à 1. En termes relatifs, cette délocalisation de la production progresse, encore une fois, plus rapidement que celle de l'ensemble de l'industrie manufacturière, où le rapport production hors frontières / exportations passe de 1,5 en 1959 à 2,6 en 1977.

La multinationalisation de la production alimentaire est surtout le fait de grandes firmes. Il est d'ailleurs possible d'établir une corrélation entre la taille du groupe et son degré de multinationalisation. Connor estime qu'en 1975, les ventes des filiales de 187 parmi les 200 plus grandes entreprises alimentaires américaines représentaient, en moyenne, 16 % du chiffre d'affaires de celles-ci[6]. Mais, alors que, dans le cas des 57 firmes de tête, plus de 20 % des

TABLEAU 3. Investissements alimentaires des États-Unis d'Amérique à l'étranger (en millions de dollars)

Année	Aliments		Total secteur manufacturier	
	Montant	Taux de croissance annuel (%)	Montant	Taux de croissance annuel (%)
1929	222		1 813	
		4,3		5,4
1957	723		8 009	
		11,1		10,7
1981	9 134		92 480	

Source : Survey of current business, plusieurs numéros.

TABLEAU 4. Production à l'étranger[a] et exportations alimentaires américaines (ventes en millions de dollars des États-Unis)

Année	Aliments		Total secteur manufacturier	
	Production à l'étranger	Exportations	Production à l'étranger	Exportations
1959	2 810	1 382	21 100	13 865
1977	25 604	7 250	246 325	94 838

a. Ventes par filiales dont le contrôle est majoritaire.
Source : Survey of current business, plusieurs numéros.

revenus étaient réalisés hors frontières, pour les 60 firmes de queue la part correspondante était de 4 % (Connor, 1980). Au niveau de certains très grands groupes, la multinationalisation atteint des proportions encore plus élevées. Ainsi, en 1981, 13 firmes dépassaient le milliard de dollars pour les ventes de leurs filiales, qui constituaient, en moyenne, 33,5 % de leur chiffre d'affaires (Stofford et Dunning, 1983). L'ensemble de ces ventes dépassait 23 milliards de dollars soit, pour donner un ordre de grandeur, un peu plus que le PIB de l'Égypte pour la même année.

Cette multinationalisation poussée des activités productives constitue, avant tout, une stratégie destinée à élargir le champ à l'intérieur duquel se mène la lutte oligopolistique pour le partage des marchés. Dans cette industrie mature, où la demande est stable et où les perspectives de croissance sont limitées — signalons à cet effet le ralentissement du taux de croissance de la population américaine et le vieillissement de celle-ci — la diversification géographique permet aux grandes firmes d'étendre à l'échelle internationale le phénomène de la concentration et, de ce fait, de s'approprier une part plus importante de la masse globale de profit générée par le secteur alimentaire.

Nous avons déjà évoqué la question de cette multinationalisation d'un secteur où, dans la plupart des pays, il existe une industrie nationale souvent très développée.

Or, dans une logique de concurrence oligopolistique, la présence des firmes nationales ne saurait être perçue comme un obstacle à la pénétration étrangère ; au contraire, elle incite les groupes multinationaux à assurer une production sur place, les seules exportations étant insuffisantes pour combattre le protectionnisme et concurrencer les firmes locales. C'est d'ailleurs grâce à cette stratégie productive que les grands oligopoles ont réussi à arracher au secteur national des parts considérables du marché, à créer parfois des marchés auparavant inexistants. C'est notamment le cas dans les classes industrielles les plus dynamiques, où les barrières d'entrée (différenciation de produit, marques de commerce, etc.) sont élevées.

Cette recherche d'une augmentation des marges bénéficiaires s'est doublée, dans le cas des firmes américaines, d'un deuxième objectif, soit la maximisation du taux de profit. Cet objectif est atteint grâce aux écarts salariaux et aux coûts différentiels des inputs agricoles. En matière de salaires les avantages que procure la production hors frontières sont considérables : en 1977, le taux horaire payé par les multinationales alimentaires américaines était de 6,50 dollars aux États-Unis d'Amérique mêmes, de 5,46 dollars dans les autres pays développés et de 1 dollar dans les pays en développement (le taux moyen à l'étranger se situant à 3,42 dollars). Or, pour la même année, pas moins de 32 % de la main-d'œuvre de ces firmes travaillait dans les filiales étrangères, la répartition de cette population s'effectuant comme suit : 58 % (252 742 employés) dans les pays développés et 42 % (183 474 employés) dans les pays en développement *(Survey of current business,* février 1982)[7].

Le tableau suivant indique, dans leurs grandes lignes, les directions suivies par les groupes alimentaires dans leur diversification géographique.

Ce tableau permet de formuler deux observations. Premièrement, la période de croissance rapide de la multinationalisation (voir tableau 3) coïncide avec une concentration des investissements alimentaires sur les pays industrialisés (période de développement des aliments à forte

TABLEAU 5. Investissements alimentaires américains à l'étranger par région
(en pourcentage)

Année	Toutes régions	Canada	Europe	Amérique latine	Autres
1929	100	23,9	17,1	55,0	4,0
1950	100	47,0	13,3	32,7	7,0
1957	100	44,3	20,6	27,7	7,4
1973	100	29,1	41,7	15,9	13,3
1981	100	21,1	44,9	22,2	11,8

Source : Survey of current business, plusieurs numéros.

valeur ajoutée) : en 1981, l'Europe accueille à elle seule presque la moitié de ces placements (45 %). Deuxièmement, malgré un déclin relatif jusqu'en 1973, les investissements destinés à l'Amérique latine occupent une place importante dans les investissements globaux et, a fortiori, dans ceux qui sont réservés aux pays en développement.

Mais les données agrégées du tableau ne fournissent pas un portrait complet des tendances. Ainsi, en 1957, cinq pays (le Canada, le Royaume-Uni, la République fédérale d'Allemagne, le Mexique et le Brésil) comptaient à eux seuls pour 76 % des investissements (Horst, 1974). Mais, en 1982, la part de ces pays était tombée à 57 % (*Survey of current business,* août 1983). Tout en demeurant assez élevée, la concentration des investissements sur un nombre restreint de pays baisse donc assez rapidement.

L'importance particulière que les firmes alimentaires américaines accordent aux pays industrialisés et semi-industrialisés (le Brésil et le Mexique, mais aussi le Venezuela, l'Argentine) s'explique, on s'en doute, par la taille et le niveau de développement de leurs économies. Ainsi, comme le fait remarquer Horst (1974) : « Les firmes alimentaires américaines n'ont nullement pour objectif de produire tout ce qui remplit le panier de la ménagère. Aussi les pays à faible revenu par habitant n'ont-ils pas plus d'attrait pour elles que ceux qui ont un revenu par habitant élevé. » Nonobstant ces observations, il serait erroné de croire que les multinationales alimentaires n'ont pas pénétré et ne cherchent pas à pénétrer des marchés de moindre taille. Ainsi, par exemple, en 1982, ces firmes enregistraient des investissements de 199 millions de dollars aux Philippines (PNB par habitant, 790 dollars), de 108 millions de dollars en Colombie (PNB par habitant, 1 380 dollars) et de 96 millions de dollars au Panama (PNB par habitant, 1 910 dollars). Parmi les autres pays où les placements sont importants, on compte la République de Corée, Taiwan, la Thaïlande, Hong Kong et l'Indonésie. (*Survey of current business,* août 1983 ; Banque mondiale, 1983). Pris ensemble, les pays en développement accueillaient, en 1981, 25,7 % des investissements alimentaires américains, contre 19,5 % en 1973.

Or, si la diversification des investissements vers le Tiers Monde s'effectue principalement en direction des économies ayant connu un certain développement (plusieurs des pays sont classés sous l'appellation de « nouveaux pays industrialisés »), il y a lieu de croire que cette réorientation globale répond non seulement aux critères traditionnels de marché, mais aussi au souci de réduire les coûts de production, cette considération ayant été particulièrement importante dans la conjoncture de crise, soit précisément la période où la réorientation s'effectue.

Nous avons déjà indiqué les avantages salariaux qu'offrent les pays en développement. Mais il faut aussi signaler l'importance des moindres coûts des inputs agricoles : « Davantage peut-être qu'aucune autre variable, les fluctuations des prix des denrées agricoles peuvent avoir des incidences sur la croissance des taux de profit de l'industrie. Lorsque les coûts des ingrédients s'élèvent fortement, les firmes alimentaires ont du mal à répercuter complètement cette hausse [...] Lorsque le coût des ingrédients baisse les firmes ont tendance à maintenir les prix à leur niveau et à laisser les marges s'élargir. » (Standard and Poor's Corp., 12 août 1982.)

Dès lors, on comprendra l'intérêt particulier que représentent pour les firmes alimentaires les bas prix des produits agricoles et d'élevage qu'offrent les pays en développement[8]. Cela aura été particulièrement vrai à partir de 1974, lorsque les prix internationaux de ces produits ont augmenté considérablement.

Ce sont ces avantages au niveau des coûts de production (salaires et inputs) qui expliquent les taux de profit relativement plus élevés que les multinationales alimentaires ont pu réaliser dans les pays en développement. Ainsi, en 1977, ce taux était de 17,7 % pour six pays de l'Amé-

rique latine, alors que pour les pays capitalistes développés il était de 12,7 % (Arroyo *et. al.*, 1980).

Enfin, pour revenir aux considérations de marché qui, rappelons-le, constituent le facteur déterminant au niveau des stratégies élaborées par les firmes alimentaires, s'il est évident que, du moins dans un avenir prévisible, ces firmes continueront à privilégier les investissements dans les pays industrialisés et semi-industrialisés, où la demande solvable est importante, cela ne signifie pas qu'elles ne visent pas aussi les populations à revenus plus modestes. Il est, en effet, bien connu que des produits relativement chers (et à faible valeur nutritive) telles les boissons gazeuses et la gomme à mâcher sont largement consommés dans la plupart des pays du monde, y compris parmi les populations qui théoriquement ne peuvent pas se les payer. C'est ce qui explique que, dans bien des pays en développement, la part du revenu consacrée aux dépenses alimentaires est non seulement relativement plus élevée que dans les pays industrialisés (voir la figure de la page 344), mais aussi tout à fait démesurée en termes absolus.

L'internationalisation du marché alimentaire américain

La multinationalisation de l'industrie alimentaire est, nous l'avons vu, surtout le fait des grands oligopoles américains. Mais il n'y a pas que les groupes américains qui contribuent à ce processus. En 1981, parmi les 65 plus grandes multinationales dans les aliments et les boissons, 19 étaient britanniques[9], 4 canadiennes, 3 néerlandaises, 2 françaises, 2 suisses, 2 japonaises et 1 sud-africaine (Stofford et Dunning, 1983). Comme leurs homologues américains, ces firmes sont massivement présentes dans différentes régions du monde. Leur présence régionale tend d'ailleurs à être complémentaire de celle des groupes américains. Or, particulièrement significative, eu égard à la diversification extraterritoriale de ces firmes, est leur pénétration du marché américain lui-même.

L'importance absolue et grandissante des investissements alimentaires non américains aux États-Unis — en fait on a affaire au phénomène d'investissements croisés — démontre, certes, l'intérêt majeur que revêt le vaste marché américain pour des firmes dont les marchés nationaux respectifs sont nettement plus limités. Elle confirme aussi la règle de la concurrence oligopolistique et l'importance relative des stratégies privilégiant la lutte pour le partage des profits par rapport à celles qui visent l'accroissement du taux de plus-value (les salaires américains étant parmi les plus élevés). Mais surtout, parce qu'ils s'orientent sur le marché alimentaire, qui est théoriquement le plus autosuffisant au monde, ces investissements aux États-Unis démontrent à quel point les multinationales alimentaires ont réussi à briser les frontières nationales, à intégrer et à se subordonner les systèmes alimentaires nationaux.

TABLEAU 6. Investissements alimentaires américains à l'étranger et investissements alimentaires non américains aux États-Unis (en millions de dollars)

Année	Investissements alimentaires américains à l'étranger (1)	Investissements alimentaires non américains aux États-Unis (2)	Ratio 1 à 2
1973	3 781	1 279	2,9/1
1981	9 134	4 777	1,9/1

Source : Survey of current business, plusieurs numéros.

L'émergence d'un système alimentaire mondial

Dans cette étude des firmes multinationales alimentaires et plus particulièrement des stratégies déployées par ces firmes, nous avons voulu dégager certains fils conducteurs permettant de comprendre le rôle de ces géants dans un processus plus vaste, qui est l'intégration de l'économie alimentaire mondiale. Cette intégration n'est pas le seul fait de ces firmes. De nombreuses études ont montré comment les oligopoles céréaliers sont parvenus à promouvoir et à contrôler les flux internationaux de ces produits « stratégiques », comment l'aide alimentaire elle-même et les problèmes de faim chronique qui justifient cette aide servent souvent les intérêts du grand capital international, etc.

Ainsi, c'est plus l'*agribusiness* pris dans son ensemble que l'un ou l'autre de ses rouages qui constitue la base du système alimentaire mondial en voie de formation. Or, parce que la logique qui préside à l'*agribusiness* est une logi-

que d'accumulation, ce système ne saurait et ne saura alléger les problèmes de mauvaise alimentation, de sous-alimentation et de faim qui font actuellement des ravages dans le monde.

Notes

1. Le chiffre passe à 65 si l'on inclut les boissons.

2. En comptant séparément chaque compagnie de mise en bouteilles, le recensement sous-estime sérieusement la concentration dans cette industrie, qui fonctionne largement par franchises.

3. Standard and Poor's note que, là où la fidélité du consommateur est forte, les prix peuvent souvent être augmentés sans compromettre le niveau de consommation (1983).

4. Ces chiffres deviennent encore plus significatifs si l'on tient compte des firmes non alimentaires diversifiées dans le *fast food.* Ainsi, par exemple, la chaîne Kentucky Fried Chicken appartient à la compagnie de tabac J. R. Reynolds ; en 1982, cette chaîne, la deuxième aux États-Unis, possédait 6 357 restaurants et réalisait 2,2 milliards de dollars en ventes.

5. Réalisée en septembre 1984, l'entente doit encore être approuvée par la U.S. Federal Trade Commission.

6. Y inclus certains groupes dont la fabrication d'aliments ne constitue pas l'activité principale.

7. Données basées sur 112 firmes multinationales alimentaires et leurs 1 388 filiales étrangères.

8. Rappelons qu'aux États-Unis ces produits représentaient, en 1972, 22 % des inputs de l'industrie alimentaire.

9. Y inclus Unilever, qui est néerlando-britannique.

Références

ADVERTISING AGE, 8 septembre 1983.

ARROYO, G., *et. al.* 1980. Transnationales et agriculture, *Amérique latine,* n° 1, janvier-mars 1980, p. 45-81.

ARTHUR, H. B. 1982. The role of industrial food in the family economy. Dans : *Research in domestic and international agribusiness management.*

BANQUE MONDIALE. 1983. *Rapport sur le développement dans le monde.* Banque mondiale, Washington, D.C. x + 236 p.

BUSINESS WEEK, 24 septembre 1984.

CONNOR, J. M. 1980. *The U.S. food and tobacco manufacturing industries: market structure, structural change and economic performances.* Washington, D.C., U.S. Department of Agriculture. IV + 116 p. (Agricultural Economic Report, 8.)

CORPORATE DATA EXCHANGE, INC. 1979. *CDE Stock Ownership Directory: Agribusiness.* New York, CDE. 287 p.

DUNNING, J. H. 1981. *International production and the multinational enterprise.* Londres, George Allen and Unwin. VIII + 439 p.

GHERSI, G. ; *et. al.* 1980. *Les cent premiers groupes agro-industriels mondiaux.* Montpellier, Institut agronomique méditerranéen de Montpellier. 457 p.

GOLDBERG, R. 1983. Introduction. Dans : *Research in domestic and international agribusiness management,* vol. 4. p. IX-X. Greenwich, JAI Press.

HORST, T. 1974. *At home abroad: a study of the domestic and foreign operations of the American food processing industry.* Cambridge, Mass., Ballinger. XIII + 145 p.

MUELLER, W. 1978. The control of agricultural processing and distribution. *American journal of agricultural economics,* vol. 60, n° 5, décembre 1978, p. 848-854.

——. 1981. *Conglomerates: a « non-industry ».* 75 p. (N.C. Project 117, Working paper series, Studies of the Organization and Control of the U.S. Food System.)

PARKER, R. C. ; CONNOR, J. M. 1979. Estimates of consumer loss due to monopoly in the U.S. food manufacturing industries. *American journal of agricultural economics,* vol. 61, n° 4, novembre 1979, p. 626-639.

STOFFORD, J. M. ; DUNNING, J. H. 1983. *Multinationals: company performance and global trends.* Londres, Mac Millan Publishers. IX + 147 p.

STANDARD AND POOR'S CORP. 15 mars et 5 juillet 1984. Food and beverages: current analysis. Dans : *Standard and Poor's Industry surveys.* New York.

STANDARD AND POOR'S CORP. 8 décembre 1983. Food and beverages: basic analysis. Dans : *Standard and Poor's Industry surveys.* New York.

UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS. 1981. *Transnational corporations in food and beverages processing.* New York, United Nations. XII + 242 p.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. 1981*a*. Processed foods and beverages. Dans : *1981 U.S. industrial outlook for 200 industries with projections for 1985,* p. 370-395. Washington, D.C., GPO., Bureau of Industrial Economics.

——. 1981*b*. *1977 census of manufactures.* Washington, D.C., GPO, Bureau of the Census.

——. 1984. Processed foods and beverages. Dans : *U.S. industrial outlook 1984,* Washington, D.C., GPO. Bureau of Industrial Economics.

——. *Survey of current business* (Washington, D.C., GPO), plusieurs numéros.

U.S. FEDERAL TRADE COMMISSION. 1966. *The structure of food manufacturing,* VII + 292 p. Washington, D.C., GPO, National Commission on Food Marketing. (Technical study, 8.)

Les firmes transnationales agro-alimentaires stimulent-elles l'agriculture des pays en développement ? Le cas du Mexique

Ruth Rama

Introduction

Les gouvernements et les organismes internationaux cherchent depuis quelque temps à mieux connaître le comportement des sociétés transnationales (ST) afin de définir des politiques d'admission et de régulation des investissements étrangers agro-industriels dans les pays en développement. Ils désirent en particulier savoir si ces sociétés contribuent ou non, et si oui dans quelle mesure, à la sécurité alimentaire, à l'accroissement de la production alimentaire et au développement rural des pays qui les accueillent.

Le cas du Mexique est à cet égard exemplaire car ce pays en développement figure parmi ceux qui ont accueilli les plus forts volumes d'investissements étrangers dans l'agro-industrie. Au cours des vingt-cinq dernières années, les sociétés transnationales ont manifesté un extraordinaire dynamisme sur le marché mexicain des aliments industriels. Elles ont créé de nouvelles industries, augmenté sensiblement la formation de capital par personne employée dans l'industrie alimentaire (IA), favorisé la concentration industrielle, généré des mutations technologiques et organisationnelles radicales, influencé fortement les habitudes alimentaires des consommateurs urbains et contribué à bouleverser la structure des cultures et les techniques agricoles. Peut-être ont-elles provoqué au Mexique des transformations plus vastes que dans n'importe quel autre pays en développement où elles sont implantées.

Dans le présent article, nous analyserons l'impact de ces sociétés sur la structure des cultures, l'offre de produits alimentaires, la technologie agricole et le revenu des producteurs mexicains[1].

Le cas du Mexique semble vérifier deux hypothèses relatives aux modalités de l'approvisionnement des ST en matières premières : leur propension à importer celles-ci et leur tendance à se lier de préférence aux agriculteurs capitalistes et à l'État.

L'acquisition de matières premières bon marché dans les pays hôtes ne figure pas parmi les objectifs prioritaires des ST qui se consacrent à la transformation des produits alimentaires, et s'intéressent essentiellement au marché intérieur en expansion des pays parvenus, comme le Mexique, à un stade intermédiaire de développement caractérisé par une croissance rapide et une urbanisation en progrès[2].

En s'internationalisant, les ST cherchent à acheter leurs matières premières là où elles sont les moins coûteuses. Souvent, elles les acquièrent dans leurs pays d'origine et d'autres pays développés pour les transformer et les vendre dans les pays en développement. Parfois

Ruth Rama fait des recherches sur les firmes transnationales et le développement rural au Mexique. Membre de l'Institut de coopération ibéro-américaine de l'Université nationale autonome du Mexique (UNAM), elle dirige la revue *Pensamiento iberoamericano,* Av. Reyes Católicos, 4, Madrid 28040 (Espagne).

aussi, elles se trouvent prises dans le carcan d'une politique technologique d'économie des matières premières qu'elles n'abandonnent pas, même dans les pays d'accueil où ces matières sont abondantes et bon marché. Cela explique que l'intégration verticale des ST avec l'agriculture des pays hôtes en développement ait été moindre qu'on eût pu l'espérer. Souvent, leur forte propension à importer leurs matières premières contribue à désintégrer les systèmes agro-alimentaires nationaux[3]. Ce sont alors les pays d'origine des ST, en particulier ceux dont la production agricole est excédentaire, qui bénéficient de l'extraordinaire dynamisme des filiales.

D'autre part, les ST n'exercent d'effet moteur sur l'agriculture du pays d'accueil que lorsque sont réunies des conditions hautement favorables et par exemple un environnement socio-économique rural de type capitaliste et/ou un vigoureux soutien de l'État au financement et à l'assistance technique agricole. Dans le cas du Mexique, le dynamisme des filiales n'a pleinement exercé son effet que dans les régions où existait, dès avant leur implantation dans le pays, une agriculture commerciale moderne, dans les moyennes exploitations agricoles de type capitaliste et/ou parmi les paysans aisés bénéficiant d'un important appui de l'État en matière de crédit et d'assistance technique.

Cette hypothèse remet en question, tout au moins pour ce qui est du Mexique, une bonne part de la littérature concernant l'incidence des ST sur l'agriculture des pays en développement, littérature qui — quelle que soit l'appréciation qu'elle porte sur leurs effets — semble supposer qu'elles ont la capacité (et qu'elles sont désireuses) de transformer radicalement le milieu rural local en remplaçant les structures paysannes par d'autres (ou en les rendant « fonctionnelles » à leurs propres fins), et en suscitant une évolution modernisatrice de grande envergure.

Le plan que nous suivrons dans le présent exposé sera le suivant : nous commencerons par décrire quelques caractéristiques du processus de transnationalisation de l'agro-industrie mexicaine. Nous analyserons ensuite l'incidence des ST sur la désintégration du système agro-alimentaire national. Enfin, nous exposerons les effets moteurs qu'ont eus les ST sur l'agriculture mexicaine et les conditions dans lesquelles elles ont pu générer le développement socio-économique des régions rurales.

La transnationalisation de l'agro-industrie mexicaine

C'est au début des années 1960 que les sociétés transnationales agro-industrielles ont commencé à s'implanter massivement au Mexique, attirées, entre autres, par la rapide expansion du marché intérieur de ce pays, sa politique d'ouverture aux capitaux étrangers, la stabilité des taux de change et la libre convertibilité de la monnaie, enfin la disponibilité de certaines matières premières et l'existence de marchés protégés pour les produits industriels.

Très vite, le Mexique s'est classé parmi les principaux pays d'implantation des investissements agro-industriels étrangers en Amérique latine, en particulier de sociétés des États-Unis d'Amérique, qui contrôlent maintenant environ 80 % des établissements transnationaux.

Entre 1966 et 1981, les investissements de cette source dans l'industrie agro-alimentaire mexicaine sont passés de 107 millions à 431 millions de dollars courants.

La propriété d'entreprises de traitement des aliments ou la participation à leur capital sont les principales formes que prend cet investissement, car la législation mexicaine met des obstacles à l'achat de terres par les investisseurs étrangers.

Les dernières données disponibles correspondent à l'année 1975, où les ST contrôlaient le quart du marché des aliments industriels (en 1970 leur participation à ce secteur n'atteignait pas 10 %). Toutefois, sur certains marchés spécifiques, leur domination est beaucoup plus importante. C'est ainsi que leurs filiales produisent plus de 80 % de la production totale de lait concentré, condensé et en poudre, de café soluble et de thé, de gomme à mâcher, de concentrés et de sirops ainsi que de produits à base de tabac. Dans les industries de fabrication d'aliments du bétail, de flocons de maïs, de farines, de dérivés du cacao, de desserts industriels, d'amidons et fécules, et de sucreries et bonbons, elles représentent plus de la moitié de la production totale[4].

Ces filiales n'influent guère sur la production des aliments traditionnels. Leur part dans la transformation du blé est faible et elle est quasi nulle dans celle du maïs, des haricots ou du riz pour citer les quatre graines qui forment la base de l'alimentation mexicaine[5]. En réalité,



La publicité d'une célèbre transnationale alimentaire, province d'Oaxaca, Mexique. Abbas / Magnum.

elles produisent surtout des biens destinés aux consommateurs des classes moyennes et aisées dont le régime alimentaire s'est « occidentalisé » au cours des vingt à trente dernières années à mesure que leurs revenus augmentaient. Ces couches de la société ont substitué le pain de froment à la crêpe de maïs et les protéines animales aux protéines végétales et consomment davantage d'aliments industriels qu'auparavant, tout comme les secteurs à faible revenu de la population urbaine.

A l'exception des industries des aliments fourragers composés et du lait concentré, condensé et en poudre, les sous-secteurs les plus fortement transnationalisés ne représentent qu'une faible part de la production agro-alimentaire mais ce sont en revanche ceux qui ont connu la plus forte expansion depuis 1960[6].

Par ailleurs, le coefficient de bénéfice des transnationales est très supérieur à celui des entreprises nationales de la même branche (36,2 % contre 5 %)[7].

Pour ces différentes raisons les sociétés transnationales occupent une position prépondérante. Toutefois, il convient de rappeler que, si le processus de transformation des modes de production, de distribution et de consommation des aliments actuellement en cours au Mexique et dans d'autres pays en développement est essentiellement leur fait, leur action a été renforcée par celle des grandes entreprises nationales et par la politique gouvernementale relative aux prix agricoles et à l'approvisionnement en matières premières. C'est pourquoi certains des effets exercés par ces sociétés et décrits ici sont également imputables à l'interaction d'autres agents économiques.

Sociétés transnationales et sécurité alimentaire

C'est vers le milieu des années 60 que s'est amorcé au Mexique un phénomène qu'on pourrait qualifier de désintégration du système agro-alimentaire national, dans la mesure où il a cessé d'y avoir adéquation entre, d'une part, la demande populaire de produits alimentaires de base et la structure de production et, d'autre part, la demande industrielle de matières premières et la capacité de l'agriculture d'y répondre.

S'est alors dessinée une situation nouvelle car, pendant le quart de siècle précédent, l'agriculture mexicaine avait connu des taux de croissance très élevés et la demande intérieure de produits alimentaires et de matières premières avait trouvé à se satisfaire à des prix stables ou même décroissants.

Stimulées par l'expansion de la demande de productions animales, les transnationales entreprirent, à la fin des années 50, de moderniser l'aviculture et une grande partie de l'élevage porcin et bovin, et créèrent une industrie dynamique de fabrication d'aliments composés équilibrés dont les chefs de file sont actuellement les sociétés Ralston Purina et Anderson & Clayton.

Les techniques d'alimentation du bétail appliquées par les ST avaient été mises au point aux États-Unis d'Amérique à l'issue de longues années de recherche et se fondaient, naturellement, sur l'utilisation de matières premières (soja, sorgho, maïs) dont ce pays est un producteur extrêmement compétitif. Au Mexique, les besoins de leurs filiales furent couverts par la production intérieure de soja et de sorgho — cultures qui prirent une formidable extension dans les zones productrices de maïs et d'autres céréales destinées à la consommation directe — complétée par des importations. Il n'y a là rien de surprenant car, même si d'autres modèles d'alimentation du bétail sont techniquement concevables, les ST agro-industrielles ne font guère preuve de souplesse quant à l'utilisation des matières premières et n'ont que rarement pour politique de tirer parti des produits de base locaux propres au pays d'accueil[8,9].

La diffusion de ces techniques a contribué à modifier sensiblement la structure des cultures au Mexique. Entre le milieu des années 60 et la fin des années 70, les superficies affectées à la culture des quatre graines de base et au coton ont diminué d'environ 1,4 million d'hectares tandis que celles occupées par les oléagineux (soja et carthame) ainsi que par les céréales fourragères augmentaient de la même quantité. Alors que la production des graines alimentaires de base avait augmenté à un rythme moindre que le taux d'accroissement démographique, qui s'établissait alors à 3,4 % par an, celle de soja avait augmenté de 15,1 % annuellement, celle de sorgho de 13,7 % et celle de luzerne de 9 %[10].

Les cultures agro-industrielles faisant l'ob-

jet d'une demande des ST ont supplanté les graines alimentaires de base sur une partie des meilleures terres non irriguées, entre autres parce que les prix de garantie de ces dernières étaient bas et sont restés fixes pendant de longues périodes[11].

La politique des prix agricoles se fondait sur le postulat qu'il existait aux États-Unis d'Amérique des réserves abondantes, facilement accessibles et bon marché. Ce dernier pays appliquant lui-même une politique de subvention et de promotion des exportations agricoles qui portait ses fruits, il était difficile qu'aux portes mêmes du « grenier du monde » le Mexique puisse maintenir la politique d'autosuffisance en produits de base qui avait été la sienne jusqu'aux années 50, d'autant que le gouvernement mexicain souhaitait alors garantir un approvisionnement à bas prix en produits alimentaires et en matières premières agro-industrielles afin de favoriser l'industrialisation du pays[12].

Les autorités ont également eu recours au marché international pour assurer la régulation du prix des matières premières requises par les entreprises transnationales. Il s'est avéré par exemple que, dans les années 60-70, les programmes officiels d'importation de soja et de sorgho ont été délibérément utilisés pour faire baisser les prix intérieurs[13]. L'une des conséquences non souhaitées de cette politique a été que les ST n'ont guère cherché à substituer aux matières premières qu'elles utilisaient des produits de base disponibles localement (comme le yucca et la bagasse de canne à sucre) ou des produits agricoles secondaires (coques de cacao et de café, balle de riz, etc.) ni même à stimuler la production intérieure de leurs matières premières traditionnelles, favorisant ainsi la croissance exponentielle des importations.

En dépit de l'expansion peu commune de l'offre intérieure, les importations de soja sont passées de 0,4 à 202,2 millions de dollars entre 1950-1952 et 1978-1980 et celles de sorgho, nulles pendant la première de ces deux périodes, ont atteint 192 millions de dollars au début de la présente décennie[14].

En outre, il a fallu remplacer par des importations une bonne part de la production de blé et de maïs supplantée par des cultures agro-industrielles. Pendant cette période, les importations de blé sont passées de 32,3 à 150 millions de dollars et celles de maïs de 0,8 à 315,7 millions de dollars[15].

En conséquence, vers 1980, les importations représentaient 31 % de la consommation interne de blé, 30 % de celle de maïs et 25 % de celle de haricots.

Cette évolution a eu sur le système agro-alimentaire un effet pervers dû d'abord à la diffusion d'une technologie inadaptée aux matières premières disponibles dans le pays (puisque les cultures fourragères concurrençaient les céréales de base dans l'utilisation des terres) et ensuite à la propagation — en partie favorisée par la publicité — d'un modèle de consommation alimentaire notoirement dispendieux pour un pays comme le Mexique, où 35 millions de personnes ne peuvent encore satisfaire leurs besoins nutritionnels essentiels.

Après quelque vingt années de diffusion de cette technologie et dans le contexte de préoccupations nationales croissantes concernant la cohérence interne du système agro-alimentaire, le gouvernement du pays d'accueil a reconnu la nécessité de fonder l'industrie des aliments composés sur des matières premières dont la production ne concurrencerait pas celle des céréales destinées à la consommation humaine, de favoriser l'adoption d'un modèle d'alimentation peu onéreux tout en étant nutritif, de préférence à base de protéines végétales, et surtout d'assurer la production de graines essentielles en quantités suffisantes pour garantir la sécurité alimentaire du pays dans ce domaine. Les mesures proposées et en partie mises en œuvre à cette fin par le Sistema Alimentario Mexicano en 1980-1982 n'ont été que partiellement efficaces, notamment parce qu'il s'agissait d'interventions à brève échéance alors que la refonte de la stratégie alimentaire qu'elles impliquaient exigeait des mesures à moyen et à long terme[16]. Elles ont cependant eu le mérite d'appeler l'attention sur la nécessité de réorganiser le système agro-alimentaire afin de satisfaire les besoins nutritionnels de la population et d'assurer la régulation des investissements étrangers en fonction de cet objectif prioritaire.

Par ailleurs, la vague de critiques que les producteurs d'aliments industriels pour le bétail ont essuyée au Mexique et dans d'autres pays en développement de la part de la presse et des milieux syndicaux, politiques et universitaires et la sensibilisation accrue du secteur public à ce

type de problèmes inciteront peut-être les ST à envisager de modifier la composition de leurs produits. Elles pourraient au demeurant compter sur l'existence d'énormes marchés où écouler ces nouveaux produits puisque l'analyse qu'on vient de faire pour le Mexique traduit également la situation qui prévaut dans les pays andins et d'Amérique centrale[17] et même, pour partie, dans des pays européens non producteurs de céréales comme l'Espagne.

Effets sur les filières agro-alimentaires

Nous avons vu dans la section précédente que les entreprises transnationales avaient exercé — fût-ce au prix de distorsions globales — un effet stimulant sur une partie du secteur de l'agriculture et de l'élevage.

Il n'en est pas allé ainsi dans toutes les filières agro-alimentaires (c'est-à-dire dans l'ensemble des activités qui interviennent entre la production primaire et la consommation des aliments, en passant par leur transformation et leur distribution). Lorsque leur activité relève du secteur secondaire, en particulier, les ST semblent n'exercer que peu d'effets « en amont » et le secteur agro-industriel, extrêmement dynamique et à forte intensité de capital, est parfois le client indirect d'exploitations agricoles de type paysan dont la capacité de répondre à sa demande est limitée par des facteurs structurels ou par l'interposition d'industries primaires arriérées. Aussi convient-il de préciser dans quelles filières se fait sentir cet impact stimulant des ST, selon quels mécanismes il opère et quelles en sont les conséquences pour le secteur de l'agriculture et de l'élevage.

Produits agricoles transformés

L'incidence des filiales des transnationales sur la superficie cultivée totale est restreinte par le fait que les denrées consommées massivement dans le pays d'accueil n'entrent pas — ou en faibles quantités seulement — dans la fabrication de leurs produits. Ainsi leur part dans la transformation des produits des dix principales cultures est-elle relativement faible. Les exceptions sont le sorgho et le soja dont les ST achètent 60 % de la production et qui occupent un pourcentage élevé de la superficie cultivée du pays. En revanche, elles absorbent une forte proportion de la production de cultures relativement moins importantes comme la fraise, le tabac, la tomate ou le cacao.

Les ST sont plus susceptibles d'influer sur l'agriculture lorsqu'elles lui sont directement liées — ce qui n'est pas toujours le cas puisqu'elles tendent à se consacrer à la transformation secondaire des matières premières agricoles, phase de l'activité productive où il leur est possible de diversifier leurs produits finals.

Dynamisme et niveau technologique de la production industrielle et agricole

Il est généralement tenu pour acquis en Amérique latine que les secteurs industriels où la pénétration des investissements étrangers est la plus forte sont associés à une agriculture moderne à la croissance rapide. On peut s'étonner dès lors d'observer, dans les filières les plus transnationalisées de l'industrie agro-alimentaire mexicaine, une discordance marquée entre, d'un côté, le dynamisme vigoureux et le rythme accéléré de la formation de capital et de la modernisation technologique dans l'industrie concernée et, de l'autre, le faible taux de croissance et le retard technologique du secteur de l'agriculture et de l'élevage. Ainsi, une importante proportion de la production de sucre, de tabac et de cacao est acquise par les sociétés transnationales, qui ont favorisé une forte élévation de la valeur de la production de même qu'un vaste processus de modernisation de la technologie et de la gestion des entreprises dans l'ensemble des industries de transformation correspondantes. Cependant, la valeur de la production agricole ne s'est accrue que très lentement et les exploitations de type paysan qui fournissent les matières premières en question continuent, en dépit de la stimulation que constitue pour elles l'accroissement de la demande industrielle, de n'obtenir que de faibles rendements à l'hectare et de faire un usage limité des intrants modernes.

Ces filières où le dynamisme insufflé à l'industrie par les sociétés transnationales ne se transmet pas à l'agriculture présentent, semble-t-il, plusieurs caractéristiques communes. Premièrement, les ST se consacrent à la trans-



Transport de la canne à sucre, San Augustin, Colombie. G. Gerster / Rapho.

formation secondaire des denrées agricoles. Deuxièmement, les prix de ces dernières ainsi que des produits semi-transformés demandés par les transnationales sont subventionnés; c'est le cas par exemple du sucre et du cacao. Troisièmement, dans la stratégie de diversification de leurs produits qu'appliquent les sociétés transnationales, les frais de conditionnement, de présentation des produits et de publicité tiennent en général une place plus grande que le coût des matières premières agricoles. Quatrièmement, les ST appliquent des politiques d'économie des matières premières agricoles, pourtant peu coûteuses dans le pays d'accueil. Cinquièmement, la première transformation des denrées est effectuée par des industries arriérées. Sixièmement, les matières premières agricoles proviennent essentiellement d'unités de production de type paysan dont les ressources en terres ou en intrants agricoles sont limitées.

Les filières du blé, des fruits ainsi que du soja et des plantes fourragères semblent au contraire témoigner d'une certaine propagation du dynamisme des transnationales à l'agriculture ou d'une bonne harmonisation des secteurs manufacturier et primaire. Les forts taux de croissance des industries de transformation correspondantes et le processus de restructuration technologique et de réorganisation des entreprises qu'elles connaissent depuis quelques années sont en accord avec l'extraordinaire croissance de la production primaire et la modernisation des cultures fournissant les matières premières[18].

Il convient de souligner que, dans certains des cas cités, les données nationales sous-estiment en réalité l'impact des ST, qui est considérable lorsque celles-ci constituent leur réseau d'approvisionnement en passant des contrats de production avec les agriculteurs comme elles le font pour les fruits et légumes, le lait, les œufs et la viande de porc. Le cas de Nestlé, dans l'État de Chiapas, en offre une bonne illustration dans

la mesure où l'action de cette société a pu être isolée des autres facteurs d'accroissement de la production laitière. Par l'amélioration génétique du bétail et l'emploi de méthodes nouvelles de gestion des troupeaux et d'alimentation animale, cette firme a doublé la production de l'État en quatre années seulement, en même temps qu'elle a porté de 2 à 9 litres le rendement par animal[19].

Modes d'approvisionnement et structure des marchés

La mesure dans laquelle le processus de développement économique s'étend au secteur agricole du pays d'accueil semble dépendre, d'une part, des modes d'approvisionnement et, d'autre part, de la structure des marchés et de la formation des prix des matières premières agricoles, lesquels déterminent directement le revenu des agriculteurs.

Les contrats de production sont le mode d'approvisionnement qui favorise le plus la contribution des ST à la production agricole par la fourniture de moyens de financement, d'assistance technique et d'intrants agricoles.

Ces contrats présentent certaines caractéristiques communes. En général, l'entreprise transnationale fournit les intrants en nature (engrais, semences ou plants, poussins d'un jour, aliments composés équilibrés, etc.) et, parfois, du crédit à faible taux d'intérêt ou la caution nécessaire pour l'obtenir des banques, des conseils techniques et un contrôle permanent de la production agricole. De son côté, le producteur agricole apporte ses terres, ses installations et ses équipements ; il paie l'électricité, l'eau et la main-d'œuvre et contribue à la surveillance et à l'organisation des travaux. Cette capacité qu'ont les sociétés transnationales de fournir un concours technique aux agriculteurs les avantage nettement par rapport aux entreprises nationales de la même branche en facilitant la constitution de leurs réseaux d'approvisionnement et l'élargissement de leur marché.

Les marchés des produits traités par les ST sont en général monopsoniques ou oligopsoniques au niveau régional ; il n'existe pas de marchés à terme et l'offre est extrêmement morcelée. En outre, là où il y a contrats de production ou circuit triangulaire producteurs-État-entreprises, les marchés des intrants et des produits agricoles sont interdépendants[20]. Toutes ces raisons font qu'en général les prix des produits ne sont pas très élevés et que l'incidence positive exercée par les ST sur le revenu des agriculteurs tient davantage à l'apparition de marchés ruraux stables qu'à l'offre de conditions particulièrement intéressantes[21]. C'est ainsi que certains agriculteurs comptent sur les contrats pour s'assurer un revenu modeste mais sûr, en même temps qu'ils spéculent sur le reste de leur récolte[22].

La liberté des marchés des produits transformés par les ST s'est elle aussi révélée plutôt contraire aux intérêts des agriculteurs dans la mesure où, en dépit de l'existence d'une énorme demande industrielle, les prix agricoles moyens n'ont que très peu augmenté par rapport aux prix de garantie qui sont des prix minimaux. C'est ce qui s'est passé pour le sorgho pendant les années 70 sous l'effet de trois facteurs : la politique de bas prix appliquée, nous l'avons vu plus haut, aux matières premières, le fait que les entreprises concluent généralement des *gentlemen's agreements* ou ententes officieuses, à l'échelon régional, sur les prix maximaux des produits agricoles[23], et enfin la grande désorganisation de l'offre[24].

Répartition du revenu rural

Plusieurs études de cas font ressortir que les contrats de production passés par les transnationales tendent à accentuer, au niveau régional, les différences sociales et économiques entre le groupe des fournisseurs de ces sociétés et les autres agriculteurs, mais aussi au sein de ce groupe. Il est indubitable que, pour créer leurs réseaux d'approvisionnement, les entreprises sélectionnent soigneusement les agriculteurs en fonction de leur solvabilité économique et que le fonctionnement de ces réseaux tend à creuser les écarts socio-économiques locaux dans la mesure où les fournisseurs des ST s'orientent vers des cultures plus rentables et où ils peuvent compter sur un marché local sûr pour écouler leurs produits. Une étude consacrée à la société Del Monte montre que, depuis son implantation dans le Bajío, il s'est opéré un processus de concentration des terres qui paraît confirmer cette idée[25].

Par ailleurs, certaines ST ont tendance à opérer une différenciation encore plus marquée



Pulvérisation de pesticides chimiques au Mexique, sur des champs de tomates destinées à l'exportation. Ces produits toxiques sont terriblement nocifs pour les ouvriers agricoles. Kaluzny / Gamma.

entre leurs fournisseurs en payant des prix unitaires plus élevés pour les gros volumes de denrées et en réservant certaines prestations — la concession de crédit à faible taux d'intérêt, par exemple — aux fournisseurs les plus importants[26, 27].

Formation des agriculteurs

Il semble qu'il y ait deux thèses en ce qui concerne les effets exercés par les contrats de production sur la formation des agriculteurs. Pour certains, ces contrats constitueraient un moyen efficace de transmission de la technologie et des connaissances de l'entreprise à ses fournisseurs; pour d'autres, ils susciteraient à long terme une moindre qualification de ces derniers du fait que toutes les décisions techniques et de gestion des exploitations sont prises par les ST[28]. Dans le cas du Mexique, il s'est apparemment produit une amélioration des compétences des agriculteurs qui est attestée d'une part par les efforts des transnationales dont on a parlé plus haut, et d'autre part par le fait que beaucoup de leurs fournisseurs acquièrent les connaissances nécessaires pour s'établir avec succès à leur compte[29]. Il n'en est pas moins certain que les agriculteurs perdent la capacité de prendre les décisions se rapportant aux productions contractuelles.

Dans quelles conditions les sociétés transnationales stimulent-elles l'agriculture ?

D'une manière générale, il semble que deux conditions aient été nécessaires pour que le dynamisme des entreprises transnationales se répercute sur le secteur agricole : la présence d'un environnement socio-économique rural de type capitaliste et l'octroi par l'État d'un appui vigoureux tant à l'approvisionnement des entreprises de transformation qu'à la modernisation de l'agriculture.

Type de producteurs

Il est apparemment rare que les ST nouent des liens directs avec les petits exploitants paysans et qu'elles exercent des effets en amont sur ce type d'agriculture[30]. L'idée, avancée par certains auteurs, selon laquelle l'agriculture paysanne, de par la forte utilisation qu'elle fait de la main-d'œuvre familiale et la faiblesse de ses prétentions en matière de gains, présenterait pour l'agro-industrie moderne un caractère particulièrement « fonctionnel », n'a dans l'ensemble pas été vérifiée jusqu'à présent, non plus que celle voulant que la diffusion de nouveaux modes d'investissements étrangers, comme les contrats de production, facilite dans les secteurs ruraux arriérés une transformation modernisatrice[31]. Les transnationales ne passent de contrats avec les agriculteurs qu'à l'issue d'un processus de sélection minutieuse, tenant compte des terres, de l'eau, des machines et des installations agricoles dont disposent les candidats, de leurs possibilités d'accès au crédit et de leur niveau d'instruction générale et technique. Elles choisissent presque invariablement les petits entrepreneurs agricoles.

L'étude susmentionnée sur la société Del Monte, par exemple, montre à quel point ses exigences en ce qui concerne l'équipement en machines agricoles et les ressources financières de ses fournisseurs de légumes du Bajío sont élevées[32]. De même, le premier groupe de fournisseurs de Nestlé dans le Chiapas était constitué d'éleveurs ayant la capacité d'acquérir au moins vingt têtes de bétail importé et disposant de terres irriguées et de moyens financiers suffisants pour pouvoir aménager des prairies artificielles[33].

Le choix même des régions d'implantation des ST corrobore leur préférence pour les fournisseurs de type capitaliste. En dehors des grands centres urbains, leurs filiales ont préféré s'installer essentiellement dans le Bajío et le Nord-Ouest, qui étaient des zones d'agriculture commerciale dès avant leur venue.

Il n'est pas inutile, pour conclure, d'analyser deux exceptions à cette règle car elles la confirment. Une bonne partie des fraises produites sous contrat dans le Bajío est traitée par les transnationales pour l'exportation. Ces fraises sont dans une grande mesure cultivées sur des terres d'État *(ejidos)*[34]. Dans le Michoacan, l'une des zones fraisières les plus importantes du Mexique, si l'arrivée des ST a permis à quelques rares exploitations paysannes d'*ejidos* de prospérer et de se transformer en véritables entreprises agricoles, elle a aussi entraîné l'affermage illégal de beaucoup d'autres aux transnationales ou à des agriculteurs plus riches de la région, dont les plantations atteignent dans certains cas 400 hectares[35]. Cela s'explique entre autres par le fait qu'il s'agit d'une culture très coûteuse et que les ST n'apportent qu'une partie du financement. Il est, comme on s'en doute, extrêmement difficile aux exploitants pauvres de terres publiques de réunir les ressources nécessaires pour entreprendre ce type de culture. Tout aussi significatif est l'échec de l'implantation de Nestlé dans la Chontalpa, qui a confirmé, en dépit de l'énorme appui financier concédé par l'État, la difficulté qu'ont les transnationales à se lier au paysannat pour s'approvisionner.

Plusieurs facteurs déterminent la prépondérance de leur association avec des entreprises agricoles. Les filiales préfèrent naturellement traiter avec des fournisseurs capables de leur assurer des matières premières de bonne qualité, ce qui n'est généralement pas le cas des petits exploitants paysans, qui manquent pour ce faire de terres, d'eau et d'intrants appropriés et ont en outre de l'exploitation agricole une conception différente de celle des entrepreneurs agricoles[36]. On sait en effet que les paysans préfèrent produire des céréales qui pourront servir à l'autoconsommation familiale en cas de difficulté et qu'ils répugnent, avec quelque raison, à remplacer leurs cultures de subsistance par des cultures commerciales exigeant des moyens de trésorerie et une capacité d'investissement qu'ils ne possèdent pas.

Enfin, un autre obstacle à l'établissement de liens entre les filiales des transnationales et le paysannat est le caractère « étatisé » ou « bureaucratisé » d'une grande partie de l'agriculture mexicaine[37].

Des centaines de milliers d'agriculteurs exploitant des terres publiques sont liés, selon des modalités qui ne leur laissent guère de liberté économique, à d'énormes complexes agro-industriels d'État producteurs de tabac, de sisal, de sucre ou de café ou encore à la Banque nationale de crédit rural qui, si l'on en croit certaines études, limite leur capacité de décider de manière autonome quelles cultures semer, ou de

traiter avec des entreprises de transformation ou des banques privées[38].

Dans le secteur non contractuel de l'agriculture, il semble également que la présence des transnationales ait surtout stimulé la production de type autre que paysan. Ainsi, la modification de la structure des cultures dont on a parlé plus haut a-t-elle été le fait des exploitants cultivant des terres situées dans un environnement climatique favorable, gros consommateurs d'intrants et très sensibles aux variations de la rentabilité des cultures[39]. Dans le même temps, le comportement des petits agriculteurs paysans ne s'est pas modifié et ceux-ci ont continué à cultiver le maïs et le haricot[40].

En outre, le profil typologique de certaines des productions agricoles les plus dynamiques transformées par les ST atteste la prédominance des exploitations de type « transitionnel » (fourragères) et industriel (productrices de tomates)[41].

L'État et les sociétés transnationales

Diverses raisons expliquent que l'État ait assumé, au cours des dernières années, un rôle croissant dans l'achat et la distribution des matières premières destinées à l'industrie agro-alimentaire et que les entreprises aient pris, dans le même temps, moins d'initiatives pour s'approvisionner.

Les entreprises étatiques et para-étatiques et les groupements de producteurs qui sont fortement épaulés par l'État contrôlent la distribution de plus de la moitié de la production intérieure de quelques-uns des produits agricoles primaires ou semi-transformés comme le sorgho, le soja, le cacao, le sucre et le tabac qui font l'objet d'une demande des ST.

Il est indubitable que l'accroissement des importations d'oléagineux, de céréales et de lait en poudre dont l'entreprise para-étatique CONASUPO a le monopole a eu pour effet d'élargir le rôle joué par cette entreprise dans l'approvisionnement de l'industrie agro-alimentaire.

Par ailleurs, afin de résoudre certains des graves conflits paysans qui ont éclaté au début des années 70, le gouvernement a créé et/ou nationalisé plusieurs grands complexes agro-industriels et lancé, par l'intermédiaire de la Banque nationale de crédit rural (BNCR), des programmes de crédit et d'assistance technique. L'État a ainsi évincé de la scène de nombreux intermédiaires ruraux et, dans certains cas, des entreprises de transformation qui disposaient de mécanismes leur permettant de se procurer des matières premières et de financer et d'organiser la production agricole. C'est ce qui s'est produit par exemple à la suite de la création de Tabamex par la nationalisation des filiales de plusieurs sociétés implantées dans l'industrie mexicaine des tabacs, comme British and American Tobacco, Philip Morris et divers exportateurs étrangers[42].

Finalement, il semble qu'à long terme les transnationales elles-mêmes tendent à abandonner les contrats de production au profit de modes d'approvisionnement impliquant de moindres risques financiers. Cela s'explique en partie par la diffusion des nouvelles pratiques et connaissances agricoles qu'elles ont introduites dans le pays d'accueil, conformément à l'un des principes mêmes des contrats qui veut qu'elles assurent la transmission d'informations à leurs fournisseurs[43].

Dans certains cas, c'est l'État qui, de toute évidence, a été le principal promoteur de l'effort de modernisation agricole grâce auquel les ST ont pu s'approvisionner de façon adéquate.

Pour ce qui est de certaines cultures, les transnationales ont même trouvé le terrain tout préparé à leur arrivée dans le pays car, par la création d'infrastructures et l'apport de crédit et d'assistance technique et par sa politique des prix agricoles, l'État avait déjà déployé un vaste effort de modernisation de l'agriculture de type industriel. La révolution verte constitue à cet égard un exemple particulièrement probant. Selon un auteur, « l'adhésion des gros exploitants les plus progressistes du pays à la révolution verte relative au blé [...] a été payée sur les deniers publics et à un prix faramineux »[44].

Dans le cas du sorgho, il est incontestable que des milliers de producteurs « transitionnels » n'auraient jamais pu se convertir en fournisseurs des transnationales sans le concours financier et technique prêté par la CONASUPO et la BNCR à la modernisation de leurs exploitations[45].

Conclusions

Une première conclusion générale peut être tirée de cette étude : il se confirme que l'évolution des investissements étrangers directs ne s'opère pas dans le vide, comme on pourrait le croire à la lecture de toute une série de travaux sur la question[46]. Bien au contraire, les effets des entreprises transnationales dépendent des stratégies qu'elles appliquent (en matière de technologie, d'approvisionnement, etc.), ainsi que de la politique économique du pays d'accueil et de la situation particulière de son agriculture.

L'importance de cette observation, en apparence élémentaire, mérite d'être soulignée car il semble non seulement que le potentiel dynamisant des ST pour l'agriculture n'ait pas été entièrement exploité mais aussi qu'il se soit opéré une conjonction néfaste entre le modèle d'agro-industrialisation introduit dans le pays par les transnationales et la politique agricole nationale. Concrètement, la combinaison d'une politique d'investissements étrangers comportant l'utilisation des modes d'approvisionnement du pays d'origine et l'introduction d'un modèle de production alimentaire coûteux pour un pays en développement, d'une part, avec une politique nationale décourageant la production des aliments de base, d'autre part, a eu, nous l'avons vu, pour effet, certes non voulu, la désintégration du système agro-alimentaire national.

Il apparaît donc nécessaire de procéder à une régulation des investissements étrangers directs dans l'agro-industrie des pays en développement qui ne se borne pas à de simples interventions conjoncturelles. Il s'agirait, comme l'ont recommandé divers organismes des Nations Unies[47], de maximiser les avantages et de minimiser les inconvénients de la présence des transnationales. A cet égard, il conviendrait que les pays en développement aient une idée claire de ce qu'ils doivent et ne doivent pas attendre des ST agro-alimentaires, car les effets exercés par celles-ci sur l'agriculture et la production alimentaire peuvent être positifs ou négatifs selon la filière agro-alimentaire dont il s'agit ou le type de producteurs agricoles qu'elles choisissent comme partenaires. D'une manière générale il faudrait que soit acceptée la nécessité de principe d'établir au départ des « règles du jeu » sans équivoque, de sorte que l'action des sociétés transnationales contribue à la sécurité alimentaire, à l'élimination de la faim et de la dénutrition ainsi qu'au développement rural dans le pays hôte, ou du moins qu'elle n'y aggrave pas la situation existante.

Des mesures de cet ordre auraient bien entendu pour les pays d'accueil en développement l'énorme avantage de ne pas les couper du processus d'innovation technologique qui s'opère actuellement à l'échelon mondial dans cette branche d'activité (biotechnologie, recours à l'informatique, etc.) et que propagent les ST.

La régulation susmentionnée se traduirait pour les ST par une clarification et une stabilisation de leurs relations avec les pays hôtes en développement et permettrait, à longue échéance, d'éviter les situations conflictuelles que peuvent susciter les effets non voulus de leur activité eu égard à des questions politiquement sensibles comme la misère rurale ou l'approvisionnement alimentaire.

Deuxième conclusion, le dynamisme manifesté par les transnationales dans le secteur de la transformation ne garantit pas en soi qu'elles stimuleront l'agriculture. La constatation à première vue un peu surprenante qu'on peut faire est que les ST ont souvent sur l'agriculture du pays d'accueil un impact faible ou nul, en particulier lorsqu'il s'agit d'industries de transformation secondaire des matières premières agricoles. Dans certaines filières agro-industrielles, comme celles du sucre, du cacao, du tabac ou de la viande bovine, les ST ont modernisé et dynamisé de manière spectaculaire l'appareil industriel, mais leur présence n'a eu que peu d'incidences sur la production agricole et le niveau d'évolution technologique de l'agriculture. En pareils cas, plutôt que de prendre l'initiative hasardeuse et difficile de stimuler la production locale de matières premières, elles choisissent de capter les excédents exportables, de faire pression sur les autorités pour qu'elles subventionnent les produits semi-transformés et d'utiliser des succédanés, ou des technologies moins coûteuses en matières premières.

Troisièmement, les transnationales ont eu un effet très positif sur le niveau de l'offre agricole et l'emploi d'intrants modernes par quelques agriculteurs n'appartenant pas au paysannat, en particulier dans les zones où l'agriculture commerciale était pratiquée avant

leur implantation dans le pays. Bien qu'elles préfèrent passer des contrats de production avec les petites entreprises agricoles de type industriel, elles ont également stimulé indirectement la modernisation de milliers d'exploitations de type « transitionnel » dont un auteur qualifie la situation d'intermédiaire entre celles des paysans aisés et celles des *farmers* de style nord-américain[48]. En revanche, dans les rares cas où les transnationales ont choisi pour partenaires des communautés paysannes, l'expérience s'est soldée par un échec ou a provoqué une telle polarisation socio-économique qu'une grande partie des paysans concernés ont été contraints de louer leurs parcelles à des agriculteurs plus riches.

Quatrièmement, les contrats de production dont il a été question plus haut ont eu — semble-t-il — un impact positif sur l'offre et les rendements agricoles, la stabilisation du revenu des agriculteurs et leur formation aux techniques et à la gestion agricoles, la contrepartie négative de cet impact étant qu'ils contribuent apparemment à accentuer les différences socio-économiques en milieu rural. Les contrats conclus en vue de la production de lait, de fruits, de légumes, de poulets, d'œufs, de porcs et de semences améliorées supposent un important apport de la part des sociétés en termes de moyens financiers et techniques et de supervision des travaux agricoles.

Enfin, l'État a joué un rôle important et croissant aussi bien dans l'approvisionnement des sociétés de traitement que dans la modernisation des sous-secteurs agricoles producteurs de certaines matières premières pour ces industries. En ce qui concerne les oléagineux, les céréales et, d'une manière générale, l'agriculture non contractuelle, la tendance des transnationales à se dissocier de l'activité agricole est due tout autant aux mécanismes de contrôle socio-économique institués par l'État en milieu rural qu'à l'initiative propre des ST. L'État a souvent déboursé des sommes importantes pour financer et soutenir par une assistance technique la production des matières premières nécessaires aux transnationales ainsi que pour en subventionner l'entreposage et le transport sans qu'il y ait — comme dans le cas précédent — le moindre apport en retour des sociétés concernées.

Ainsi se trouve démontrée une fois de plus la nécessité de déterminer soigneusement les effets des entreprises transnationales en fonction des conditions particulières de leur implantation et de procéder à une étude des coûts financiers que l'appel aux capitaux étrangers peut entraîner à la longue pour le pays d'accueil.

Traduit de l'espagnol

Notes

1. R. Montes de Oca et J. Zamorano, « La articulacíon agricultura-industria en los principales granos y oleaginosas », dans *Economía mexicana,* Mexico, Sector agropecuario, 1983.

2. M. Padilla, G. Ghersi et M. Allaya, *Les cent premiers groupes agro-industriels mondiaux,* Montpellier, IAM, 1983.

3. G. Arroyo, R. Rama et F. Rello, *Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales.* Mexico, 1985, copublication ICI-UNAM à paraître sous peu.

4. Dans le présent article sont considérées comme des ST les sociétés où la participation étrangère au capital est égale ou supérieure à 15 % du total, conformément au critère retenu en la matière par la Banque du Mexique. On notera toutefois que, selon l'article de R. E. Montes de Oca et

G. Escudero, « Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana », paru dans *Comercio exterior* (Mexico), vol. 31, n° 9, 1981, la participation étrangère aux sociétés de cette branche d'activité n'a jamais été inférieure à 30 % et est supérieure à 60 % dans la majorité des cas.

5. *Ibid.*

6. *Ibid.*

7. J. M. Quijano, *Concentración, desnacionalización y crédito. El caso de México, 1970-1975,* Mexico, CIDE, 1979.

8. OCDE, *Impact des entreprises multinationales sur les potentiels scientifiques et techniques nationaux,* Paris, 1979.

9. M. Marloie, *Le marché mondial des tourteaux oléagineux : une nouvelle division internationale du travail.* Paris, INRA, 1974.

10. CESPA, *El desarrollo agropecuario de México. Pasado y perspectivas.* Mexico, SARH-CEPAL, 1982.

11. Le prix du maïs est resté fixe de 1963 à 1974 ; il en a été de même du prix des haricots et du riz de 1961 à 1973, et de celui du blé de 1960 à 1973. Par ailleurs, pendant les années 70, le soutien accordé par l'État aux cultures de base par le biais du crédit a été moindre que celui concédé aux cultures agro-industrielles, qui occupent pourtant une plus forte part de la superficie cultivée totale. (R. Rama et F. Rello, *Estrategias de las agroindustrias y política alimentaria en Mexico,* Éditions Nueva Imagen, Mexico, à paraître prochainement.)

12. CEPAL, *Caracterización de la política alimentaria mexicana en diferentes períodos de los años veinte a los años setenta,* Mexico, 1982.

13. Les importations de céréales et d'oléagineux sont le monopole d'une société grainetière para-étatique, la Comisión Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO). La libre importation de ces produits est une vieille revendication des transnationales et d'autres grandes entreprises qui n'a été satisfaite que pendant une période de quelques mois, au début de 1979.

14. CESPA, *op. cit.*

15. *Ibid.*

16. CEPAL, *Los estilos de desarrollo y la política alimentaria en México,* document établi par R. E. Montes de Oca, Santiago du Chili, septembre 1983.

17. G. Arroyo, R. Rama et F. Rello, *op. cit.*

18. D. Barkin et B. Suarez, *El fin de la autosuficiencia alimentaria,* Éditions Nueva Imagen, Mexico, 1982 ; R. Rama et R. Vigorito, *Las empresas transnacionales en América Latina. El complejo de frutas y legumbres en México,* Éditions Nueva Imagen, 1979 ; R. Rama et F. Rello, *op. cit.* ; R. E. Montes de Oca et J. Zamorano, *op. cit.*

19. A. Quintar, *Las empresas transnacionales en la agro-industria de lácteos. El caso de la compañia Nestlé en México,* mémoire de maîtrise, Faculté des sciences politiques, UNAM, 1983.

20. C. D. Scott, « Transnational corporations and assymetries in the Latin American food system », conférence sur « The Americas in the new international division of labour », Gainesville, University of Florida, 1983.

21. R. Rama et R. Vigorito, *op. cit.*

22. V. St. Clair, « Foreign agribusiness. Area of sensitivity », *Mex-AM Review* (Mexico), 1975.

23. CEPAL, *Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana,* Mexico, 1981.

24. Font exception les associations d'agriculteurs et les groupements d'exploitations communautaires du Nord-Ouest qui vendent directement du blé et du sorgho aux entreprises de transformation, à des prix libres uniquement à la hausse. La Banque nationale de crédit rural (BNCR) joue ordinairement le rôle d'intermédiaire entre les entreprises et les exploitants. (R. Rama et F. Rello, *op. cit.*).

25. NACLA, *Bitter fruits. Del Monte,* New York, 1977.

26. A. Quintar, *op. cit.* ; R. Rama et R. Vigorito, *op. cit.* ; V. St. Clair, *op. cit.*

27. V. St. Clair, *op. cit.*

28. C. D. Scott, *op. cit.*

29. Ainsi que l'indiquent les travaux de A. Quintar *(op. cit.),* et de R. Rama et R. Vigorito *(op. cit.),* quelques anciens fournisseurs de légumes et de lait des ST ont rompu leurs liens avec celles-ci pour s'établir à leur compte.

30. On entend par exploitations « paysannes » celles qui recourent presque exclusivement à la main-d'œuvre familiale et qui versent moins de 25 salaires minimaux annuels. Les exploitations de type « transitionnel » sont celles qui versent de 25 à 500 salaires minimaux annuels, ce qui implique qu'elles font appel à des salariés en plus de la main-d'œuvre familiale. Les entreprises agricoles de type industriel versent plus de 500 salaires minimaux annuels et ne recourent par conséquent qu'à la main-d'œuvre salariée. Voir CEPAL, *Economía campesina y agricultura empresarial. Tipología de productores del agro mexicano,* Mexico, Siglo XXI, 1982.

31. Ch. Oman, *Les nouvelles formes d'investissement international dans les pays en développement,* Paris, OCDE, 1984.

32. NACLA, *op. cit.*

33. A. Quintar, *op. cit.*

34. L'*ejido* est une forme juridique

consacrée par la Révolution mexicaine qui octroie aux villages ou aux familles paysannes l'usufruit de la terre. Cependant, « la propriété économique de la terre et la capacité de l'affecter à différents usages sont des attributs exclusifs de l'État ». G. Gordillo et F. Rello, *El movimiento campesino. Situación actual y perspectivas,* Mexico, Era, 1983.

35. E. Feder, *El imperialismo fresa,* Mexico, Editorial Campesina, 1977.

36. CEPAL, *ibid.*

37. F. Rello, *El Leviatán lagunero,* Mexico, 1982, multigraphié.

38. F. Rello, *ibid.*

39. CESPA, *op. cit.*

40. G. Rodriguez, « Campesinos, productores transicionales y empresarios en la crísis agricola. (Conducta productiva diferencial en siete de los principales cultivos) » en *Economía Mexicana, op. cit.*

41. CEPAL, *ibid.*

42. M. Teubal, *Tabaco, El desarrollo agro-industrial y los sistemas no alimentarios,* Mexico, 1982 (Documento Técnico 26, SARH-CODAI).

Petits agriculteurs et production alimentaire en Europe occidentale

Peter Hamilton

Introduction

Vu l'ampleur du sujet — l'Europe occidentale* de 1945 à nos jours — quelques réserves préliminaires s'imposent. Il va sans dire que si l'on veut traiter dans le cadre limité d'un article tous les aspects sociaux, économiques, politiques et, dans une certaine mesure, culturels, concernant les « petits » agriculteurs, il faut se cantonner dans les généralités. Or, mettant en cause des sociétés aussi diverses que celles d'Europe occidentale, l'analyse *« générale »* amène nécessairement à ignorer nombre de leurs particularités internes, comme de celles qui les distinguent les unes des autres. On peut néanmoins soutenir que les grandes tendances d'évolution qui ont influé sur la production alimentaire dans la région ont eu pour beaucoup à peu près les mêmes conséquences : partout, les économies rurales et les structures sociales ont subi les coups redoublés de la « modernisation agricole », et la population rurale y a partout réagi à peu près de la même façon : les habitants des campagnes ont été nombreux à « faire leur baluchon », d'où un exode rural massif dont l'histoire en Europe reste d'ailleurs à écrire, encore qu'il existe un certain nombre d'études portant sur tel ou tel pays[1].

Les sociétés rurales d'Europe occidentale possèdent des caractéristiques communes qui sont le reflet de processus à long terme de changement structurel et institutionnel observés partout dans le secteur agricole. La mécanisation, la diffusion de techniques scientifiques de culture et d'élevage, l'investissement massif dans des systèmes d'exploitation capitalistiques et l' « incorporation » politique de l'industrie agricole ont accompagné la diminution rapide des effectifs de main-d'œuvre agricole et l'augmentation subséquente de la taille des exploitations (du double point de vue de la superficie et des dimensions de l'entreprise). Si l'on examine de près les statistiques disponibles pour les seuls États membres de la Communauté économique européenne (CEE), on constate que le nombre des exploitations a certes baissé dans des proportions spectaculaires, mais de façon assez uniforme (sauf au Danemark et en Irlande). En 1979, par exemple, il ne représentait plus que 70 % de son niveau de 1970 et, dans la plupart des pays, moins de 50 % de celui de 1965. On trouvera au tableau 1 les chiffres de la période 1965-1979.

* « Europe occidentale » désigne ici les pays de la Communauté économique européenne : République fédérale d'Allemagne, Belgique, Danemark, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni ainsi que l'Espagne et le Portugal qui deviendront membres de la Communauté européenne, le 1er janvier 1986.

Peter Hamilton est professeur de sociologie à l'Open University du Royaume-Uni. Il est spécialiste des aspects socio-économiques de l'agriculture de l'Europe occidentale. Son adresse : 6, Bardwell Road, Oxford, OX2 6SW (Royaume-Uni).

TABLEAU 1. Nombre d'exploitations[a] dans les États membres de la CEE, 1965-1979

États	1965		1970		1975		1979	
	Indice	Nombre	Indice	Nombre	Indice	Nombre	Indice	Nombre
Belgique	123	225 189	100	183 095	78	142 800	53	97 000[f]
Danemark	140	196 100[b]	100	140 200	91	127 600	86	120 000
France	121	1 918 000[c]	100	1 588 000	84	1 333 900	69	1 103 000
République fédérale d'Allemagne	134	1 451 600	100	1 183 100	84	933 800	68	807 000
Irlande	101	283 456	100	279 450	97	271 100	93	260 000[g]
Italie	120	4 294 000[d]	100	3 591 000	74	2 657 300	61	2 192 000[g]
Luxembourg	118	9 002[e]	100	7 608	82	6 200	66	5 000
Pays-Bas	143	264 339	100	184 613	88	162 500	72	132 000
Royaume-Uni	133	437 900	100	328 700	87	286 000	79	260 000

a. Indice (base 1970 = 100) et nombre.
b. 1960; *c.* 1963; *d.* 1961; *e.* 1966; *f.* 1978; *g.* 1975.
Source. Commission des communautés européennes, *Facteurs influençant la propriété, l'affermage, la mobilité et l'utilisation des terres agricoles dans les États membres de la Communauté économique européenne*, Luxembourg, 1972.

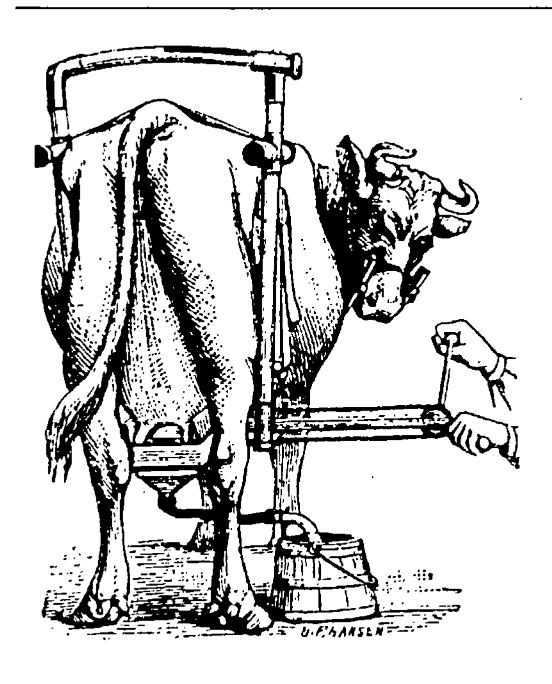
Les phénomènes que traduisent ces statistiques ont touché tous les pays d'Europe occidentale : dépeuplement massif des campagnes, déclin des marchés du travail ruraux, intensification de la spécialisation et de la concentration de l'agriculture et, dans certaines régions, promotion prioritaire des agro-industries, disparition ou marginalisation des petits paysans et création d'excédents alimentaires.

D'un point de vue très général, on peut dire que ces facteurs étaient interdépendants : le déclin et la marginalisation des « petits » exploitants ou « paysans » en Europe auront été le *quid pro quo* du développement agricole et de l'expansion de la production alimentaire. Le plus paradoxal est que, si, dans la plupart des pays européens, l'agriculture a bénéficié de subventions massives de l'État destinées à protéger les paysans contre les conséquences économiques inévitables de l'accroissement de leur propre productivité, ce transfert de ressources en faveur de la population rurale a été très inégalement réparti. Les subventions et autres aides accordées, transitant par les organismes essentiellement corporatistes* qui assurent la liaison entre l'État et les organisations professionnelles agricoles, ont profité aux « gros » exploitants au détriment des autres. Elles ont même servi à exclure de l'agriculture commerciale certains agriculteurs « traditionnels » ou « inefficaces », par le jeu d'un système complexe de règles, au fond administratives, qui visent l'octroi de conseils, de soutiens et d'aides financières et qui ont la même force, sinon les mêmes fondements, que le droit civil[2]. Ainsi les inégalités qui caractérisent la société rurale en Europe occidentale reposent-elles avant tout sur la répartition des ressources affectées à l'agriculture. Or, ce secteur ne fonctionne jamais « normalement » : il est constamment la source de problèmes divers et exige l'intervention de l'État sous la forme d'une politique agricole toujours rigide, coûteuse et très mal supportée par l'opinion publique[3], où, dans le cas de l'Europe occidentale, on peut distinguer deux niveaux de fonctionnement :

Au niveau national, dans tous les États européens, elle est axée sur la modernisation agricole et la sécurité alimentaire.

Depuis la création de la CEE, elle vise, à un niveau interétatique de plus en plus étendu, à harmoniser les politiques de production alimentaire et à promouvoir les changements structurels nécessaires.

* Cet adjectif est ici employé dans le sens qu'il a pris récemment en sociologie pour désigner la délégation des pouvoirs administratifs de l'appareil de l'État à des groupements professionnels pour la réglementation et la gestion des activités de leurs membres. Les relations étroites qui existent dans la plupart des pays d'Europe entre les organisations d'agriculteurs et le Ministère de l'agriculture — les premières jouant un rôle important dans l'élaboration et la mise en œuvre de la politique du second — sont un bon exemple de ce corporatisme.



Machine à traire les vaches, Danemark, 1892.

Les résultats de ces politiques du point de vue de la sécurité alimentaire sont remarquables : la France est devenue l'un des premiers pays exportateurs de produits alimentaires du monde, et, par rapport à l'avant-guerre, le Royaume-Uni a multiplié par trois, pour certains produits, ses capacités intérieures d'approvisionnement en denrées de première nécessité[4]. On ne saurait sous-estimer le rôle stratégique que la sécurité alimentaire joue dans la politique agricole des pays d'Europe, et c'est d'ailleurs pourquoi elle est au cœur de la politique agricole commune (PAC) de la CEE, mais les moyens par lesquels elle a été obtenue n'ont fait qu'accélérer le dépeuplement des zones rurales et contribuer à leur appauvrissement social et culturel. Un rapport de la CEE qui date de 1980 indique, par exemple, que l'écart entre les régions les plus riches et les plus pauvres de la CEE s'est considérablement creusé dans les années 70[5]. D'après des calculs faits à partir des statistiques de la CEE combinées avec celles de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal, le rapport des revenus entre les dix régions les plus riches (toutes urbaines) et les dix régions les plus pauvres (toutes rurales) d'Europe occidentale est passé de 5,6 en 1970 à 7,8 en 1977[6]. Bien que ces disparités ne soient pas attribuables uniquement aux politiques agricoles, le fait qu'on trouve dans les dix régions les plus pauvres le plus grand nombre et la plus forte proportion de petits exploitants (définis par la taille des exploitations) d'Europe occidentale[7] donnerait à penser qu'elles n'y ont guère freiné ni, a fortiori, inversé le processus d'appauvrissement. De fait, beaucoup de régions qui se heurtent à de graves problèmes économiques en Europe occidentale sont surtout rurales — forte densité de population, éloignement par rapport aux grands centres urbains, intense activité agricole et prédominance de structures traditionnelles — et leur « dénuement » relatif est étroitement lié à la présence d'un grand nombre de petites exploitations.

On peut comprendre pourquoi le petit exploitant est rendu responsable de la persistance des problèmes de l'agriculture (excédents alimentaires, manifestations d'agriculteurs, coût toujours croissant de la politique agricole commune, qui absorbe ordinairement les quatre cinquièmes du budget de la CEE). Il constituerait, à la différence du gros exploitant, un « problème » qui ne pourrait être résolu que par son éviction du secteur primaire. Il y a une grande part de mythe dans l'idée couramment admise que le coût vertigineux de l'aide à l'agriculture s'explique par la nécessité de porter à bout de bras des centaines de milliers de petits exploitants, jugés de ce fait inefficaces, qui produisent du lait, du vin, des légumes ou de l'huile d'olive dont aucun consommateur ne veut.

En fait, ce qui est en jeu, c'est la survie d'une fraction de la population rurale, importante du point de vue social, économique et culturel, et dont le rôle dans l'avenir de l'Europe occidentale sera déterminant si l'on tient compte de certains problèmes de qualité de la vie. De plus — et c'est peut-être encore plus important — le « problème du petit exploitant » ne disparaîtra pas purement et simplement sous l'effet de l'évolution de la pyramide des âges, du développement de la mécanisation ou des progrès de la productivité. Dans toute l'Europe occidentale, les exploitations agricoles tendent de plus en plus à ressembler à ce qu'était la petite exploitation il n'y a pas si longtemps : malgré l'augmentation des superficies cultivées et l'amélioration des structures,

elles ont de plus en plus un caractère familial, principalement à cause de la disparition de la main-d'œuvre embauchée, qui a émigré vers les centres urbains.

La politique agricole et le petit exploitant

De plus en plus tributaire de la main-d'œuvre familiale à mesure qu'elle s'intègre à l'économie du marché capitaliste, l'exploitation agricole européenne semble conserver une forme de production qui, sur certains points et superficiellement tout au moins, rappelle l'ère « précapitaliste ». De fait, selon toutes les théories, marxistes ou non, du développement agricole, l'intégration de l'agriculture à l'économie capitaliste exige la création d'un petit nombre de grandes exploitations capitalistes pour réaliser des économies d'échelle, la petite exploitation familiale étant soit un vestige de l'époque précapitaliste, soit un frein « traditionnel » à la marche du progrès. Le célèbre rapport Mansholt (1968) pour la CEE, par exemple, postulait que l'essor de l'agriculture dans les États membres (qui étaient alors au nombre de 6) exigeait la création d'exploitations beaucoup plus grandes. Il en précisait même la taille « idéale » : de 80 à 120 hectares pour la culture des céréales, de 40 à 60 vaches pour l'élevage laitier et de 150 à 200 têtes de bétail pour la production de viande de bœuf. Il fallait donc que la population rurale active continue de diminuer. Les idées de Mansholt devaient être reprises dans une directive importante, publiée en avril 1972, sur la modernisation des structures agricoles, qui insistait sur la nécessité d'une concentration des unités de production et d'une utilisation sélective du système d'aides et subventions pour faciliter le processus.

Tant la politique agricole commune que les politiques nationales ont tendance à présenter l'Europe verte comme la juxtaposition de « deux agricultures », composées, l'une, d'une masse de petites fermes de « paysans », l'autre, d'une « élite » de grandes exploitations commerciales modernes, dynamiques et rentables. Le Royaume-Uni fait exception à la règle car la grande agriculture y est dominante, en Angleterre du moins, mais même dans ce pays, le problème de la petite exploitation existe, en dehors des grandes régions de plaine. Les décideurs partent le plus souvent de l'hypothèse que, si la petite exploitation requiert une aide à court terme ou à moyen terme, elle est vouée à disparaître, soit par extinction « naturelle », soit par intégration au secteur « avancé ».

Si la politique agricole — au niveau national aussi bien que supranational — avait pour objectif d'assurer la sécurité alimentaire tout en maintenant ou en élevant les revenus agricoles, elle a été mise en œuvre à une époque où la main-d'œuvre agricole émigrait massivement vers d'autres secteurs de l'économie. Dans certains cas, elle visait à aider les agriculteurs âgés ou les propriétaires de petites exploitations mal structurées à quitter la terre (voir la directive 72/160 de la CEE), mais elle n'a été efficace que lorsque d'autres facteurs — la vigueur de la demande de main-d'œuvre dans d'autres compartiments du marché du travail — ont joué dans le même sens. En France, par exemple, des dispositifs comme l'indemnité viagère de départ (IVD) et les mesures de réforme structurelle connexes ont paru « marcher » dans les années 60, mais, dès la décennie suivante, le nombre des bénéficiaires avait considérablement diminué. L'IVD était une retraite offerte aux exploitants âgés qui étaient disposés à renoncer à leurs terres pour en permettre le remembrement. Les dispositifs connexes prévoient le recyclage de ceux qui quittent l'agriculture et la réinstallation de ceux qui émigraient vers des régions moins peuplées. Mise en application par une loi de 1962, l'IVD a connu un certain succès, suivi d'une désaffection, comme le montrent les chiffres des IVD accordées de 1964 à 1974[8].

De 1963 à 1973, quelque 400 000 chefs d'exploitation ont reçu l'IVD, ce qui a libéré environ 7 millions d'hectares et permis à 500 000

TABLEAU 2. Indemnités viagères de départ (IVD) accordées de 1964 à 1974

1964-65	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
32 279	40 385	34 726	33 627	80 460	74 370	58 256	48 252	38 067	31 388



Comices agricoles à Sedbergh, Cumbria, Royaume-Uni. J. Berry / Magnum.

jeunes exploitants de s'installer ou de s'agrandir. En revanche, il est difficile de savoir si l'IVD a accéléré le départ des paysans âgés : une analyse des données faite par l'INSEE semblait indiquer qu'elle n'a eu que peu d'effet. Au niveau supranational, la directive de la CEE sur la retraite anticipée (72/160) n'a apparemment été appliquée avec tant soit peu de rigueur dans aucun des pays de la communauté; le Danemark et l'Italie l'ont purement et simplement ignorée, et, en Irlande, elle était nettement moins intéressante que les dispositions nationales en vigueur en la matière.

De toute évidence, l'Europe verte a connu des changements structurels considérables à la suite de l'exode de la main-d'œuvre rurale, tantôt poussée par les réformes de structure, tantôt « aspirée » par les centres urbains. Il est devenu banal de reconnaître le rôle joué par les politiques de soutien des prix agricoles dans la situation privilégiée des grandes exploitations, où beaucoup des changements structurels indiqués ont trouvé leur source. Néanmoins, l'importance numérique persistante des petites exploitations dans la plupart des pays d'Europe occidentale (le Royaume-Uni faisant exception, pour des raisons historiques particulières) peut être nettement observée dans le tableau 3.

On notera immédiatement qu'au Royaume-Uni et au Luxembourg les exploitations d'une superficie supérieure à 20 hectares sont les plus nombreuses et que trois États seulement en ont plus de 10 % qui dépassent les 50 hectares — la France, le Luxembourg et le Royaume-Uni.

La priorité très généralement accordée dans la politique agricole, au niveau national aussi bien que supranational, au soutien des prix à la production a conféré des avantages économiques très importants à la grande exploitation — malgré le renforcement notable des formes familiales d'organisation agricole.

Le crédit intellectuel dont jouit la thèse de l'efficacité de la grande exploitation ne date pas d'hier. Dès la fin du XVIIIe siècle, le physiocrate français Quesnay écrivait : « Les terres employées à la culture des grains devraient être

TABLEAU 3. Répartition des exploitations selon la taille dans les États membres de la CEE en 1979

États	Pourcentage selon le nombre d'hectares				
	1-5	5-10	10-20	20-50	+ 50
Belgique	29,1	20,6	26,8	19,7	3,8[a]
Danemark	11,3	18,1	26,8	34,2	9,6
France	19,4	14,9	21,2	31,0	13,5
République fédérale d'Allemagne	32,1	19,0	23,1	22,1	3,7
Irlande	17,3	18,2	31,1	26,0	7,4[b]
Italie	68,5	17,2	8,4	4,2	1,7[c]
Luxembourg	19,5	11,1	15,0	39,1	15,3
Pays-Bas	24,7	20,5	29,3	23,2	2,8
Royaume-Uni	14,5	12,5	15,5	26,2	31,3
Total Communauté[d]	42,9	16,9	16,5	16,9	6,8

a. 1978.
b. 1975.
c. 1977.
d. Nombre total d'exploitations : 5 808 800.

Source. Communauté européenne, Statistiques de base, Luxembourg, CEE, 1981.

réunies autant que possible en grosses fermes mises en valeur par de riches fermiers, parce qu'il y a moins de dépenses d'entretien et de réparation des bâtiments, et beaucoup moins de frais et beaucoup plus de produit net dans les grosses fermes que dans les petites. »

Depuis Quesnay, les mérites respectifs de la grande et de la petite exploitation ont été abondamment débattus. Mais ce débat n'en est pas resté au simple jeu intellectuel : les théories de l' « intégration de l'agriculture au capitalisme » ont en effet eu des conséquences politiques et économiques réelles, tant en Europe de l'Est, avec le développement des fermes d'État et des fermes collectives, qu'en Europe occidentale, avec l'élaboation de politiques destinées à favoriser les grandes unités de production « efficaces ». Tout tourne autour de la transformation de l'activité agricole en évolution concomitante de l'industrialisation capitaliste.

Marx, qui est pour une bonne part à l'origine de la forme qu'a prise ce débat, s'est sans doute montré aussi brillamment partial dans sa conception du déroulement de cette transformation rurale qu'à propos des mutations du secteur urbain de la production industrielle. Et il reste vrai que son incapacité de voir plus loin que le cas qui cadrait le mieux avec sa thèse n'est pas étrangère à une certaine confusion théorique au sujet du développement social de la production agricole dans les sociétés capitalistes d'Europe occidentale. En effet, sa théorie des formes que le capitalisme prendrait dans le secteur primaire est par trop influencée par ce qui se passait à son époque au Royaume-Uni. Il ne faut pas s'étonner que ce pays fût à ses yeux le pionnier du capitalisme industriel, et peut-être pas davantage que son agriculture, pendant de l'industrie, parût indiquer la voie à suivre à toutes les autres sociétés capitalistes.

Cela n'aurait pas eu beaucoup d'importance si Marx s'était contenté de projeter les tendances de l'agriculture britannique ; mais, faisant fi de la spécificité historique du cas britannique, il a annoncé la mort de l'agriculture paysanne. En outre, cette conception allait être mise en pratique dans des sociétés où la paysannerie était considérée comme un obstacle au progrès agricole, ce qui a directement abouti à la création de fermes d'État et de fermes collectives dont les résultats ont généralement été moins bons que ceux des fermes paysannes qu'elles remplaçaient ou des exploitations capitalistes.

Dans ce qu'on est convenu d'appeler le Tiers Monde, les idées de Marx ont été mises à plus rude épreuve encore, puisqu'elles ont été appliquées à des sociétés paysannes marquées par l'exploitation coloniale et à des situations sociales et culturelles tout à fait différentes de celles de l'Europe occidentale du XIX[e] siècle,

que Marx connaissait bien. L'essor du capitalisme agricole a donc pris, dans ces sociétés, des formes très éloignées des prédictions de Marx et contraint de nombreux théoriciens à réviser très sérieusement les thèses de l'orthodoxie marxiste. On est allé jusqu'à dire que prendre au pied de la lettre des prédictions de Marx sur le développement capitaliste de l'agriculture revenait à nier que le développement rural des pays « sous-développés » pût se distinguer beaucoup de celui des sociétés capitalistes « avancées » — les premiers se situant simplement à une phase antérieure du processus et, de ce fait, au stade plus « féodal » que « capitaliste » du développement des forces et des rapports de production.

Ainsi, malgré les problèmes inhérents aux formules qu'il emploie, la prédiction de Marx annonçant une concentration croissante des terres entre les mains de chefs d'entreprise capitalistes employant les petits paysans dépossédés comme ouvriers agricoles, qui ravalerait le propriétaire foncier, désormais dépouillé de son rôle d'organisateur et maître du processus de production, au rang de simple encaisseur de rente, est depuis plus de cent ans au centre du débat sur les raisons pour lesquelles l'agriculture n'a pas suivi la même voie que l'industrie. Ce débat a remis en question la nature de l'économie et de la société paysannes, des modes de production précapitalistes, du passage du stade féodal au stade capitaliste et de la persistance — sinon de l'expansion — démontrable d'une agriculture fondée sur la propriété et le travail collectifs de la famille dans les pays tels que le Royaume-Uni et les États-Unis d'Amérique, qui semblaient réunir les conditions les plus favorables à la création de grandes exploitations capitalistes.

L'avenir des petits exploitants est au cœur du débat sur la transition agraire, expression par laquelle on désigne souvent l'intégration de l'agriculture à l'économie capitaliste. S'agit-il d'un type de formation sociale transitoire, composée de petits propriétaires ou de « petits producteurs de marchandises » appelés à constituer un prolétariat agricole et urbain dépossédé ? Cette formulation est proche de celle de Marx, que l'on peut considérer comme un rejet pur et simple de toute « problématique du développement ». D'après certains passages de ses écrits (et en particulier des volumes 1 et 3 du *Capital*), le développement capitaliste de l'agriculture était à ses yeux un élément indispensable du développement capitaliste de l'industrie. Il faut sans doute regretter que Marx s'en soit tenu dans son analyse de l'agriculture capitaliste au cas du Royaume-Uni. C'est à cause de sa théorie du capitalisme industriel — qui fait de ce pays un modèle que les autres ne peuvent manquer de suivre — que l'agriculture sans paysans, assez atypique, de l'Angleterre victorienne, aura été le prototype du capitalisme agraire.

Pour Marx, la société capitaliste était vouée, conformément aux lois de formation du capital, à se structurer autour de trois classes bien distinctes : les rentiers, les capitalistes et le prolétariat. A terme, les deux premières fusionneraient du fait qu'elles représentaient les intérêts de la propriété et du capital. Dans l'Angleterre victorienne, ce type de structure sociale était déjà manifeste, surtout dans les villes industrielles, mais aussi dans les campagnes, où les données de la situation, propices à la culture de la terre, avaient favorisé dans le troisième quart du XIXe siècle, la formation d'une structure tripartite — propriétaires fonciers, fermiers et ouvriers agricoles sans terre. Il n'est donc pas surprenant que Marx ait été frappé par la symétrie apparente du capitalisme industriel et du capitalisme agraire et qu'il ait tenté de voir dans l'Angleterre rurale de son temps le prototype d'une pénétration capitaliste de l'agriculture qui s'étendrait par la suite à toute l'Europe. Or, loin de préfigurer un processus universel, le capitalisme agraire anglais, sous sa forme tripartite, est resté un phénomène unique, essentiellement parce que l'Angleterre (et les régions de plaine, de surcroît) est le seul pays où la paysannerie ait été abolie avant l'industrialisation. Comme l'a souligné Newby[9], « la Grande-Bretagne et ses colonies blanches (Canada, Australie, Nouvelle-Zélande et, en l'espèce, États-Unis d'Amérique) se distinguent par l'absence même de paysannerie, alors que, dans presque tous les autres pays du monde, celle-ci a survécu à l'assaut postérieur de l'industrialisation. La valeur du 'modèle anglais' de développement agraire est donc extrêmement limitée. C'est *la persistance, et non la disparition, de la paysannerie qui s'avère être la caractéristique distinctive du capitalisme agricole* ».

Si Marx a été conduit à une impasse théorique par la particularité historique de la version

britannique du capitalisme agraire, il ne faut sans doute pas s'étonner qu'il ait commis une erreur analogue dans son analyse de la paysannerie. Ses sources historiques sont limitées, puisqu'il s'agit principalement des viticulteurs de la Moselle et du Rhin de son Allemagne natale et des paysans français des années 1840 et 1850. Jeune journaliste, il a longuement évoqué les difficultés des premiers, et ses observations sur le rôle politique des seconds dans *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte* n'ont été écrites que quelques années plus tard, en 1852. En définissant la paysannerie française comme « une masse énorme dont les membres vivent tous dans la même situation, mais sans être unis les uns aux autres par des rapports variés », Marx a été amené à ne voir dans les structures sociales paysannes que des survivances anormales, la raison d'être de ces formations sociales ayant disparu avec le mode de production féodal. Son analyse de la paysannerie, unidimensionnelle, donne l'impression qu'il n'était pas loin de partager la vision bourgeoise du paysan arriéré, ignorant, superstitieux et sauvage, appartenant à une autre race que le citadin : « L'exploitation de la parcelle ne permet aucune division du travail, aucune utilisation des méthodes scientifiques, par conséquent, aucune diversité de développement, aucune variété de talents, aucune richesse de rapports sociaux. Chacune des familles paysannes se suffit presque complètement à elle-même, produit directement elle-même la plus grande partie de ce qu'elle consomme et se procure ainsi ses moyens de subsistance bien plus par un échange avec la nature que par un échange avec la société. La parcelle, le paysan et sa famille; à côté, une autre parcelle, un autre paysan et une autre famille. Un certain nombre de ces familles forment un village et un certain nombre de villages, un département. Ainsi, la grande masse de la nation française est constituée par une simple addition de grandeurs de même nom, à peu près de la même façon qu'un sac rempli de pommes de terre forme un sac de pommes de terre. Dans la mesure où des millions de familles paysannes vivent dans des conditions économiques qui les séparent les unes des autres et opposent leur genre de vie, leurs intérêts et leur culture à ceux des autres classes de la société, elles constituent une classe [...] C'est pourquoi ils sont incapables de défendre leurs intérêts de classe en leur propre nom, soit par l'intermédiaire d'un Parlement, soit par l'intermédiaire d'une assemblée. Ils ne peuvent se représenter eux-mêmes, ils doivent être représentés[10]. » Il importe de reconnaître qu'étant donné son modèle de capitalisme agraire, Marx ne pouvait guère envisager la paysannerie autrement. Pour lui, en effet, l'évolution vers le système tripartite n'est possible que par la concentration de la terre entre les mains d'un nombre de plus en plus restreint de propriétaires et, partant, par la dépossession des paysans et leur prolétarisation. Il admet clairement dans ses écrits l'existence d'une contradiction entre l'apparition et l'expansion rapide du capitalisme industriel et l'évolution d'un système de propriété foncière dont les origines sont précapitalistes. La société capitaliste n'a fait qu'introduire des formes nouvelles d'expropriation de la plus-value produite par la famille paysanne : les impôts et les loyers en argent ont remplacé les redevances féodales.

En fait, avec ces nouvelles formes d'appropriation de la plus-value créées par le capitalisme, les producteurs paysans n'avaient plus guère leur place dans le système. A ce titre, ils étaient condamnés au même sort que toutes les petites entreprises : ils seraient balayés par la concurrence des grandes entreprises, où la concentration du capital et de la main-d'œuvre permettait de réduire sensiblement les coûts de production. Leur seul avenir possible serait celui de « la dissolution de la propriété privée fondée sur le travail du propriétaire », car « la production du capital et des salariés est le [...] principal produit du processus par lequel le capital se transforme en valeur ».

Marx ne pouvait voir pourquoi la paysannerie française, et donc toutes les autres, exposée à recevoir de plein fouet le choc du capitalisme, ne subirait pas la même série de changements techniques que celle qui avait porté un coup mortel à la paysannerie anglaise. Pour lui, l'enclosure et la « révolution agricole » constituaient des améliorations technologiques peu différentes des progrès accomplis par la révolution industrielle; en accroissant la productivité agricole, elles éliminaient le petit exploitant, tout comme la production en usine avait éliminé le tisserand. Et Marx écrivait à Vera Zassoulitch : « ... tous les pays d'Europe occidentale suivront le même chemin que l'Angleterre ».

Sous la plume d'Engels, ce pessimisme s'ex-



L'agriculture familiale au Périgord, France. Cartier-Bresson / Magnum.

prime avec plus de force encore, et sous une forme intéressante en ce qu'elle préfigure les analyses modernes ; dans son étude de la question paysanne en France et en Allemagne, il souligne que le paysan, « survivance d'un mode de production révolu », est condamné à devenir un prolétaire. Pourquoi ? En partie à cause de son intégration à une économie : le paysan devient de plus en plus tributaire de biens d'équipement produits industriellement, et de moins en moins capable d'assurer lui-même sa subsistance. Une telle situation engendre un endettement croissant, ce qui compromet l'indépendance apparente que lui confère la propriété des moyens de production et qui, ajouté aux perfectionnements des techniques agricoles, ne peut aboutir qu'à la paupérisation.

On ne saurait nier que, dans des pays comme la France, l'Allemagne et l'Italie, les prédictions de Marx annonçant le déclin de la paysannerie se sont au moins partiellement vérifiées — l'endettement croissant, le changement technologique et la paupérisation relative ont bel et bien prélevé leur tribut sur la population paysanne. Mais il est tout aussi manifeste que c'est plus l'attraction exercée par l'essor des villes et de l'industrie qu'une éviction de l'agriculture qui a vidé les campagnes de leur population active.

Face au paradigme de la « transition agraire », de Marx, l'œuvre de Karl Kautsky est instructive en ce qu'elle montre comment les hypothèses de Marx concernant la paysannerie allemande ont été infirmées. Kautsky estime que le modèle marxien, s'il isole à juste titre les tendances générales que comporte le mode de production capitaliste, ne permet pas de mettre en évidence les facteurs particuliers qui empêcheraient celui-ci de se conformer au modèle dans tel ou tel contexte socio-historique. L'agriculture, et surtout l'exploitation paysanne ou familiale, est l'un de ces facteurs[11]. Du fait qu'elle possède ces caractéristiques particulières — dont l'une des plus importantes est qu'elle est tributaire d'une forme de capital non reproductible (la terre) — l'agriculture présente une série

de lois particulières de développement capitaliste qui peuvent être clairement distinguées de celles aûxquelles obéit l'industrie.

Tout en suivant son propre cheminement, le développement du capitalisme agricole a en commun avec celui du capitalisme industriel quelques traits généraux, dont l'extension continue de la production capitaliste, une certaine prolétarisation de la population active agricole et la concentration de la propriété dans les moyens de production. Toutefois, ces analogies ne sauraient dissimuler les différences de structure. L'extension du capitalisme implique moins l'accroissement de la superficie des exploitations que l'extension du système d'organisation assurant l'appropriation du capital — en d'autres termes, l'intégration verticale et horizontale des exploitations dans la transformation des produits alimentaires et les agro-industries. En 1899 déjà, Kautsky citait comme exemple de ce processus le développement de Nestlé !

La prolétarisation a, elle aussi, une signification particulière pour Kautsky, car elle implique la paupérisation des petits paysans et la perte de leur liberté, ainsi que leur subordination aux intérêts des agro-industries, plus qu'une modification effective des rapports de production. Elle suppose aussi la différenciation du ménage paysan, le paysan étant contraint de compléter les ressources qu'il tire de la terre par la vente de son travail, et non de produits agricoles, pour se procurer un revenu monétaire qui lui permette de subvenir aux besoins de sa famille. La prolétarisation se traduit donc plus par l'apparition de paysans-ouvriers ou d' « agriculteurs à temps partiel » que par la disparition du petit producteur non capitaliste. Kautsky soutient même que la survivance de la petite exploitation paysanne résulte, non pas d'un accroissement de sa productivité, mais du fait qu'elle n'est plus en concurrence avec la grande exploitation capitaliste et qu'elle lui est utile en lui fournissant de la main-d'œuvre[12]. De fait, la complémentarité des deux types d'exploitation — les petits paysans vont jusqu'à se spécialiser dans certaines cultures à forte intensité de main-d'œuvre, qui ne sont pas viables pour l'entreprise capitaliste — découle de cette absence de concurrence directe où Marx voit la cause principale de la disparition des exploitations paysannes.

Kautsky souligne en outre que la concentration de la propriété foncière ne se traduit pas nécessairement par la création de très grandes exploitations. Certes, les petits exploitants en pâtissent parce qu'ils sont de plus en plus endettés, mais cela signifie qu'à force d'emprunts et d'hypothèques, leurs terres finiront *de facto* par tomber aux mains du capital financier, et non qu'ils font les frais d'un remembrement généralisé. De plus, Kautsky était sceptique quant à l'apparente supériorité technique des grandes exploitations, que Marx — à l'instar des physiocrates — considérait comme automatiquement plus efficaces, au même titre que les grandes usines. En effet, signale Kautsky, les économies d'échelle visibles dans la production industrielle ne sont pas transférables telles quelles à la production agricole* : « L'expansion d'une entreprise agricole donnée [...] n'est rien de plus que l'accroissement de la superficie cultivée, ce qui entraîne davantage de pertes et exige davantage d'efforts, de ressources, de temps... »** Ainsi, Kautsky met en relief le processus différé et complexe par lequel le capitalisme pénètre l'agriculture, plus qu'il ne propose une formule de rechange au modèle de Marx. Convaincu que celui-ci avait finalement raison, il pensait néanmoins qu'une différenciation complexe de la structure sociale rurale se produirait avant que le capitalisme soit allé jusqu'au bout de sa propre logique. Elle fournirait à la paysannerie divers créneaux qui lui permettraient de conserver des unités de production non capitalistes au sein d'une société à dominante capitaliste. On serait tenté de dire que la paysannerie de nombreux pays du Tiers Monde vit actuellement cette longue étape de transition — les exploitations survivent parce qu'elles sont relativement complémentaires des plantations et des latifundia et parce qu'une proportion considérable de la main-d'œuvre exerce plusieurs activités.

Ce n'est pas seulement dans le Tiers Monde que persiste la structure sociale rurale différenciée imaginée par Kautsky. Dans des pays capitalistes « avancés » comme la France, l'Italie, l'Espagne, voire la République fédérale d'Alle-

* On peut soutenir que seuls certains types d'agriculture permettent de réaliser des économies d'échelle (production intensive de volailles et de porcins, par exemple).

** Notons toutefois que Kautsky n'a pas connu le développement de la mécanisation, qui devait permettre de cultiver de vastes superficies de façon plus rationnelle que les petites.

magne ou les Pays-Bas, il y a bien deux types d'agriculture : d'une part, celle que pratiquent les grandes exploitations capitalistes assez peu nombreuses, consacrées en général aux productions qui permettent des économies d'échelle importantes ou exigent des équipements coûteux et, d'autre part, celle d'une foule de petites et moyennes exploitations « paysannes », occupant les membres de la famille et embauchant à l'occasion un ouvrier, ou, ce qui est plus fréquent aujourd'hui, dont le chef de famille a aussi un emploi à la ville dans l'industrie et laisse à sa femme et à ses enfants la charge d'une grande partie des travaux agricoles. Il arrive que ces exploitations « paysannes » ou familiales se spécialisent dans certains produits — fruits, légumes, bovins engraissés à l'herbe et, bien souvent, lait — qu'elles peuvent produire à moindre coût (pour une qualité supérieure) que les exploitations capitalistes. La propension des paysans à tirer parti de leur travail et de celui de leur famille pour ne pas négliger les petits profits — qui fait pendant à la pingrerie et l'âpreté au gain que leur prêtent si souvent les récits et contes populaires — leur assure un créneau économique assez sûr, malgré la concurrence des exploitations capitalistes.

L'analyse de Kautsky est importante parce qu'elle rend bien compte du dualisme de l'agriculture européenne comme des politiques suivies tant par les différents États que par la CEE. Celles-ci oscillent, en effet, entre la volonté de développer un secteur agricole capitaliste modernisé et efficace et la nécessité de garantir des revenus et des ressources aux petits agriculteurs ou « paysans ». Comme ces derniers sont la plupart du temps établis dans les régions les plus pauvres, les politiques agricoles et les politiques de développement économique sont souvent devenues interdépendantes.

Au Portugal, par exemple, les politiques de développement agricole de la période 1954-1974 n'ont pas réussi à accroître suffisamment la production alimentaire pour pourvoir aux besoins d'une population urbaine en expansion, ni à relever les revenus agricoles, à cause de sérieux handicaps structurels et institutionnels, et notamment du morcellement excessif de la propriété foncière et de la prédominance des latifundia dans le Sud, ainsi que de la faiblesse des niveaux d'instruction d'une population rurale comportant une très forte proportion d'agriculteurs âgés. Le Portugal ne couvre ses besoins alimentaires qu'à 45 % : en 1981, le déficit agricole était de l'ordre de 4,5 % de son PIB, alors que l'agriculture occupe 30 % de sa population active. La production moyenne de céréales, par exemple, s'élève à 907 kg/ha — c'est la plus faible d'Europe — contre une moyenne européenne de 3 404 kg/ha. Dans certaines régions rurales, la principale source de revenus n'est pas l'agriculture, mais la masse des transferts de fonds de parents qui ont quitté le pays depuis dix ou vingt ans. Depuis 1974, la politique de développement rural est axée sur une réforme foncière : dans la région des latifundia, les titres de propriété ont été redistribués, mais les structures agricoles sont restées les mêmes, alors que, dans le Nord et le Centre, les « minifundia » sont progressivement intégrés au sein d'une économie de marché en expansion grâce à des programmes de développement rural destinés à améliorer les infrastructures, à remembrer les parcelles et à assurer un cadre financier adéquat. N'empêche que, du point de vue de la sécurité alimentaire, c'est le secteur des petites exploitations qui détient la clé de l'autonomie, les grandes exploitations capitalistes étant plutôt spécialisées dans des produits d'exportation comme le vin ou le liège[13].

De même l'Italie, malgré son potentiel agricole, offre l'exemple des maux caractéristiques d'une politique agricole dualiste, où les objectifs agricoles et les objectifs de développement économique sont devenus interdépendants. Sa production — de viande et de bétail en particulier — est très insuffisante, et le déficit total pour 1979 s'élevait à 2,9 % du PNB (5e déficit mondial en volume). C'est paradoxal, dans la mesure où l'Italie est le premier producteur mondial de certains produits alimentaires (olives, raisin, vin, fruits et certains légumes). Beaucoup des problèmes de ce secteur sont liés à la dépendance du Mezzogiorno à l'égard de l'extérieur.

L'évolution récente de l'agriculture dans cette région n'a fait qu'accentuer les profondes disparités qui existaient déjà en son sein et par rapport aux autres régions sur le plan des résultats. Ces disparités s'expliquent par une évolution fondamentalement divergente des structures de production : les entreprises capitalistes prospèrent dans les zones ou régions structurellement ou géographiquement favorisées,

alors que les petites exploitations continuent de prédominer dans les régions les moins favorisées et les moins développées. Au début, l'effort en faveur des petites exploitations, les investissements publics massifs pour la mise en valeur et l'irrigation des terres et les progrès techniques ont eu une incidence positive et entraîné un accroissement du produit brut. Cette expansion, intervenue à la fin des années 60, a même été plus forte dans le Mezzogiorno que dans le reste du pays. Par la suite, en revanche, les problèmes structurels et la faiblesse de la productivité dans les régions montagneuses, puis, plus récemment, les problèmes de commercialisation des produits des exploitations les plus performantes, situées dans les vallées et les plaines côtières, se sont traduits par un déclin général du secteur primaire dans les années 70. Les variations de la valeur ajoutée, totale et par personne, de l'agriculture (tableaux 3 et 4) indiquent clairement l'ampleur de la récession.

TABLEAU 3. Italie. Pourcentage annuel de variation de la valeur ajoutée totale de l'agriculture

	1959-1961 à 1964-1966	1964-1966 à 1969-1971	1969-1971 à 1976-1978
Mezzogiorno	2,85	3,76	– 0,45
Centre	0,53	1,57	0,60
Nord	1,49	– 0,06	0,82
Italie	2,84	1,72	0,26

Source. M. Benedictus, « Agricultural development in Italy: national problems in a community framework », *Jnl. of Agric. Econ.*, vol. 32, 1981, n° 3, p. 275-286.

TABLEAU 4. Italie. Pourcentage annuel de variation de la valeur ajoutée totale de l'agriculture par travailleur

	1959-1961 à 1964-1966	1964-1966 à 1969-1971	1969-1971 à 1976-1978
Mezzogiorno	7,85	7,95	1,13
Centre	9,43	8,17	5,45
Nord	7,8	7,00	4,7
Italie	8,06	7,33	3,09

Source. M. Benedictus, « Agricultural development in Italy: national problems in a community framework », *Jnl. of Agric. Econ.*, vol. 32, 1981, n° 3, p. 275-286.

Le niveau initialement élevé du taux annuel de variation de la valeur ajoutée totale de l'agriculture par travailleur s'expliquait en partie par l'exode de la main-d'œuvre agricole. Le taux annuel de variation chuta brutalement en 1969, en dépit de la fuite continue de la main-d'œuvre.

En outre, les disparités au sein de la région se sont accentuées de 1965 à 1977, la valeur ajoutée par personne tendant souvent dans les zones les plus pauvres, comme Basilicata et Molise, à moins de 30 % de celle des régions les plus avancées.

Les problèmes actuels de l'agriculture dans le Mezzogiorno s'expliquent à la fois par des facteurs intérieurs et par des facteurs extérieurs — la politique nationale et la politique agricole commune.

Pour diverses raisons, la politique nationale dans la région était fondée sur une confiance inébranlable dans la petite exploitation. La réforme foncière des années 50, qui aura été l'initiative la plus marquante des pouvoirs publics dans le secteur agricole, avait créé à grands frais un nombre considérable de petites exploitations, qui allaient presque aussitôt cesser d'être viables, par suite des changements intervenus dans les structures économiques de la région et dans l'agriculture européenne en général, du fait de la politique commune. A l'époque, il n'était ni commode ni souhaitable de créer des exploitations sensiblement plus grandes. La réforme, inspirée par de bonnes intentions, n'en fut pas moins vite submergée par les événements, avec les résultats désastreux que l'on sait. Pourtant, on n'essaya guère de l'adapter à la nouvelle conjoncture, ni de redresser la situation par la suite et l'on ne fit pas grand-chose pour agrandir les exploitations afin d'en préserver la compétitivité. L'émigration était une « soupape de sûreté » que l'État se contenta de faire jouer.

On peut dire que les pouvoirs publics n'ont même pas profité des chances offertes par cette émigration massive pour restructurer quelque peu l'agriculture. Beaucoup de paysans partis en quête de travail vers le Nord industriel ont conservé leurs terres pour se prémunir contre les risques de chômage et d'inflation. Le départ du chef de famille et des éléments les plus dynamiques et les plus productifs de la population active rurale laissait les exploitations aux vieillards et aux femmes, c'est-à-dire à ceux qui étaient le moins aptes à mener une restructuration novatrice. Les envois de fonds des travail-

leurs expatriés, au lieu de servir à améliorer l'agriculture, faisaient le plus souvent office d'aide sociale pour compléter les revenus de l'agriculture de subsistance, ou étaient investis dans l'achat d'autres parcelles, et non dans la productivité ou la restructuration. La CEE mit en œuvre un programme incitant les petits paysans à prendre une retraite anticipée et à vendre ou louer leurs terres à d'autres agriculteurs participant aux actions de modernisation, ou à cesser de les exploiter. Rien n'a été fait pour tenter d'encourager les propriétaires à vendre des terres en vue de constituer des unités viables, ni pour pénaliser ceux qui ne cultivaient plus leur terre et avaient émigré définitivement.

Comme Calcaterra l'a souligné, la question de la taille des exploitations ne se limitait pas au choix entre l'agriculture paysanne familiale et la production à grande échelle sur une base agro-industrielle[14]. On aurait pu faire beaucoup plus pour lutter contre l'inefficacité de la petite agriculture et promouvoir les coopératives afin d'exploiter le potentiel intrinsèque du paysan. Au contraire, les pouvoirs publics ont continué à fournir des incitations et des subventions à des exploitations vouées à rester éternellement en deçà du seuil de viabilité. Aujourd'hui, la situation a changé et ils visent à réduire la population des zones de montagne dont le seul potentiel réel réside dans la sylviculture, l'élevage en pâture, et la culture mécanique des céréales. La taille des petites exploitations n'en demeure pas moins largement responsable de l'aggravation du problème que la faiblesse de la productivité agricole pose dans la région.

Dans son étude de l'Alta Val d'Agri (Basilicata), Lane a bien mis en relief l'ampleur du problème[15]. Dans cette région, la législation sur les successions est telle que 80 % des exploitations avaient moins d'un hectare. Les vignobles, trop petits pour être économiquement viables, ne se prêtaient pas à la mécanisation, et une forte proportion de jeunes et d'actifs étaient partis chercher du travail à Milan, à Turin, en Allemagne et en Suisse. La main-d'œuvre qui restait sur place n'était guère consciencieuse, puisqu'il s'agissait surtout de journaliers n'ayant aucun intérêt direct aux résultats de l'entreprise. Du fait de l'émigration, de nombreuses parcelles avaient cessé d'être exploitées et se trouvaient à l'abandon. Les exploitations familiales, renonçant à produire pour le marché, s'étaient peu à peu tournées vers la production de subsistance et l'autonomie. Pour les produits qu'ils achetaient, les paysans devaient souvent s'en remettre aux envois de fonds des travailleurs expatriés et aux prestations sociales. La vallée aurait pu élever trois fois plus de bétail moyennant une amélioration des pâturages et une réforme des structures. Peu intensive, l'agriculture ne procurait que de faibles revenus et n'offrait donc guère de possibilités d'accroissement de capital et de réinvestissement. En effet, de façon générale, le taux élevé d'inflation faisait considérablement monter la valeur des terres, ce qui rendait encore plus difficile l'agrandissement des exploitations. A mesure que le prix de la terre augmentait et que les investissements productifs diminuaient, les structures de production se pétrifiaient, entraînant à la fois du chômage et une sous-rémunération de la main-d'œuvre[16].

L'existence et la persistance (sinon la reproduction) d'un secteur agricole paysan dans les pays d'Europe occidentale (sauf, comme toujours, au Royaume-Uni) peuvent sembler anachroniques, qu'on soit ou ne soit pas marxiste. Pourtant, ce secteur pourrait bien être un aspect nécessaire du développement capitaliste, si l'on en croit Vergopoulos, qui voit tout simplement dans sa persistance, sinon dans son expansion, le signe d'un « capitalisme déformé ». Analysant la prédominance de la petite exploitation en Grèce et dans d'autres pays d'Europe du Sud et de l'Est[17], il soutient que cette forme d'agriculture, quoique fondée sur la famille, « est capitaliste ; c'est au sein de *la forme familiale de production que, dans le domaine agricole, le mouvement contemporain du capitalisme se manifeste.* C'est même cette inégalité, ce hiatus entre formes sociales urbaines et rurales (qui font néanmoins partie du même corps social et du même mouvement unitaire du capital) que j'ai appelé le 'capitalisme déformé' »*.

De fait, loin d'être un curieux vestige précapitaliste voué à disparaître, la petite exploitation familiale constitue un « mécanisme nécessaire » à l'accumulation de capital urbain et au développement du capitalisme — notons qu'en cela Vergopoulos n'est pas éloigné de Kautsky. Le gauchissement du capitalisme qu'implique ce processus résulte ainsi du fait

* Souligné par l'auteur de cet article.

que les paysans surexploitent leur propre main-d'œuvre en vue de tirer de la vente des produits agricoles des revenus équivalant à peu près à ceux de l'ouvrier salarié. En règle générale, ils ne peuvent ni tirer de leurs terres une rente foncière, ni réaliser des bénéfices d'entreprise. Il s'ensuit que ce double manque à gagner représente des gains effectifs pour l'économie urbaine — et revient en fait à un transfert de ressources. C'est dans cette perspective qu'Amin et Vergopoulos[18] soutiennent que « l'exploitation familiale est la forme de production qui réussit le mieux à mettre le maximum de main-d'œuvre paysanne excédentaire à la disposition du capitalisme urbain. Elle constitue aussi le moyen le plus efficace de limiter les prix des produits agricoles ».

Il ressort clairement d'un certain nombre d'études que, par le jeu de leurs effets cumulatifs, les politiques nationales et la concertation internationale (la politique agricole commune de la CEE, par exemple) ont marginalisé le « petit » paysan, soit en hâtant son départ du secteur primaire, soit en le ramenant au rang de « semi-professionnel » (agriculteur à temps partiel ou producteur, quasiment au niveau de subsistance de produits à faible rendement). L'accès à la « profession » d'exploitant agricole a été rendu particulièrement difficile par l'intégration des organisations agricoles dans l'État et par le fait que la « direction » de la politique de production appartient ainsi désormais à un groupe où les représentants politiques des agriculteurs se mêlent à ceux de l'État. Bien que le processus ait revêtu des formes différentes selon les pays, ses caractéristiques générales sont les mêmes partout. Dans ces conditions, le petit paysan n'a guère le choix : soit qu'il « joue la sécurité » et tente de s'intégrer à la profession d'exploitant, dans le cadre de contrats, par exemple (pour la production de lait, viande de porc, fruits ou légumes), auquel cas il risquera de n'être guère plus qu'un salarié, soit qu'il choisisse de rester « marginal », et dès lors n'aura plus accès aux subventions, crédits, services de conseils et autres avantages offerts à l'exploitant « professionnel ». Il peut aussi abandonner la terre pour chercher un emploi mieux rémunéré dans l'industrie ou dans les services[19].

La plupart des observateurs s'accordent aujourd'hui à reconnaître que les principales directives de la CEE sur les structures agraires (72/159, 72/160 et 72/161), quoique conçues pour aider les petits paysans européens, n'ont eu que des résultats très limités par rapport aux mesures de soutien des prix de la politique agricole commune. En d'autres termes, les actions structurelles menées dans le cadre de cette politique ne sont pas ou guère efficaces. Si l'on songe qu'elles représentent moins de 5 % du budget du FEOGA (fonds agricole de la CEE), cela n'a rien de surprenant. Ce n'est donc pas cette politique elle-même qui est en cause, mais l'insuffisance des ressources dégagées pour son application par la communauté et par les États membres. On pourra objecter que la politique agricole commune est un mécanisme destiné à gérer la diminution de la population active agricole, mais si tel est son objectif principal, cette gestion n'a été ni cohérente, ni efficace, ainsi que l'indique clairement le bilan que la CEE en dressait en 1977 : « Il faut aussi tenir compte du fait que la politique agricole commune, alors qu'elle avait été conçue pour reposer sur quatre piliers (organisation des marchés, mesures sociales, amélioration des structures et politique commerciale), a été mise en œuvre principalement par le biais de politiques de marché. Il en est résulté une distorsion qui, n'ayant assuré des revenus suffisants qu'à une partie seulement des exploitations agricoles, a imprimé à une réduction de l'emploi en agriculture une évolution chaotique. Cette distorsion a été aggravée par le fait que le développement de la politique agricole commune n'est pas allé de pair avec des développements adéquats, au niveau communautaire, de la politique régionale et de la politique sociale. Il en résulte que la combinaison des facteurs de production dans le secteur agricole a été améliorée en accordant plus d'attention aux exigences du capital 'terre' qu'à celles du facteur 'travail'. La rigidité des structures de production dans l'agriculture a eu une influence déterminante sur l'abandon de l'activité agricole par les chefs d'exploitation et les aides familiaux, surtout dans les classes jeunes. Il n'existe malheureusement pas d'enquêtes au niveau communautaire à ce sujet, mais on ne devrait pas s'écarter de la réalité en supposant que, sur le million et demi environ de chefs d'exploitation qui avaient quitté l'agriculture au cours des quinze années (1960-1974), la plupart provenaient d'exploitations de petite et très

petite dimensions. On peut en dire autant, peut-être, des quatre millions et plus d'aides familiaux[20]. »

Conclusions

En cinquante ans, l'agriculture s'est radicalement transformée dans la plupart des pays industriels. Ses effectifs sont aujourd'hui beaucoup plus restreints. Dans les pays d'Europe occidentale en particulier, les villages, où se trouvaient naguère représentées les professions les plus variées, ont été désertés ; on ne trouve plus désormais, dans certains d'entre eux, que quelques paysans et ouvriers agricoles. Bien que les ressources de base restent les mêmes — terre et climat — l'utilisation de la science et de la technologie a fondamentalement transformé la nature du travail.

En privilégiant l'expansion de la production alimentaire par la création d'exploitations plus grandes et plus intensives, la politique agricole a eu pour effet, en Europe occidentale, d'engendrer des excédents de certains produits et de marginaliser les petits exploitants pauvres. Elle a eu sur le plan social des conséquences considérables pour beaucoup de campagnes reculées où, localement, chaque communauté et son infrastructure s'appuyaient sur une population agricole nombreuse, constituée de petits producteurs cultivant des exploitations de superficie analogue ou, du moins, qui variaient dans une fourchette étroite. Les actions structurelles destinées à remédier aux déséquilibres engendrés par d'autres mesures de politique agricole dans les régions frappées par l'exode rural ont été limitées ; elles ont parfois introduit d'autres distorsions dans le système de production alimentaire : ainsi, les paiements par tête effectués pour le bétail dans les « hautes terres » d'Angleterre et du pays de Galles, en application de la directive 72/159 de la CEE, dite des « zones les moins favorisées », ont encouragé la production de bétail engraissé sur des terres qui ne s'y prêtaient pas ; les subventions ont certes permis aux paysans d'acheter des concentrés pour compléter la nourriture des herbages, mais elles ont aussi accéléré le remembrement des exploitations et, en relevant les taux de charge, ont porté atteinte aux écosystèmes de ces régions.

De façon générale, la disparition des petits exploitants a entraîné une grave dégradation écologique, environnementale et structurelle du paysage dans bien des zones rurales d'Europe occidentale. En effet, de grandes exploitations intensives et mécanisées peuvent transformer le paysage très rapidement, et l'introduction de la monoculture, avec l'utilisation de produits chimiques qu'elle implique, réduit la diversité de la flore et de la faune. La polyculture, au contraire, donne plus de variété au paysage et favorise la diversification des espèces végétales et animales. Enfin, l'abandon des terres marginales précédemment utilisées par les petits paysans est propice à la formation de broussailles et ajoncs ou à l'érosion des sols lorsque l'entretien des terrasses et l'irrigation ne sont plus assurés.

Malgré les nombreux prophètes qui avaient annoncé, Marx le premier, qu'elle deviendrait une forme de production capitaliste ne se distinguant en rien des autres, l'agriculture a obstinément conservé en Europe occidentale la singularité que lui conférait la prédominance de la petite exploitation familiale. Et lorsqu'on a délibérément tenté de réaliser les prédictions de Marx — dans les pays socialistes d'Europe de l'Est, par exemple — en créant de grandes exploitations capitalistiques, les résultats n'ont guère été concluants.

Selon Alan Harrison, spécialiste d'économie agricole, la petite exploitation familiale a, d'un point de vue général, beaucoup à offrir à la société moderne par rapport à la grande exploitation capitaliste, qui se justifie surtout par des critères étroits d'efficacité et de rationalité de la consommation, facteurs où les besoins sociaux et environnementaux n'entrent guère en ligne de compte. Quatre arguments sont avancés en faveur de la petite exploitation : « Premier argument, elle résorbe pour ainsi dire toute seule les revers économiques, alors que la grande exploitation (comme son homologue de l'industrie) a tendance à les répercuter sur le reste de la société, les fluctuations de la conjoncture aboutissant à des licenciements et des retraits de capitaux, et les ruptures d'approvisionnement désorganisant davantage l'activité économique. Deuxièmement, elle entraîne directement un accroissement de la population rurale, d'où une utilisation plus rationnelle du capital social et de l'infrastructure. Troisièmement, elle est moins portée, collectivement, à la

monoculture et a donc plus de chances de produire un paysage plus agréable à l'œil et de moins polluer l'environnement. Quatrièmement, elle stimule l'initiative, l'indépendance et l'innovation et contribue à une meilleure répartition de la propriété. Ce sont là autant de perspectives que la grande exploitation a tendance à fermer, encore qu'on lui attribue le mérite d'offrir des débouchés permettant automatiquement aux plus aptes de faire carrière[21]. »

Traduit de l'anglais

Notes

1. Voir : pour la France, Pierre Merlin, *L'exode rural,* Paris, 1971 ; pour l'Italie, U. Di Giorgi et R. Moscati, « Migration as a matter of policy: the Case of Italy's Mezzogiorno », *CERES,* vol. 13, 1980, n° 5, p. 25-30. Ce ne sont là que deux exemples parmi bien d'autres.

2. On trouvera une intéressante étude des divers aspects de ce point dans H. Nallet et C. Servolin, *Le paysan et la loi,* Paris, INRA, 1980, et C. Grignon, *La professionnalisation de la paysannerie,* Paris, INRA, 1982, deux ouvrages qui traitent de la situation en France.

3. Voir l'article de C. Servolin intitulé « Small is beautiful » dans le quotidien français *Libération,* 23 juin 1980, p. 20-21.

4. T. Beresford, *We plough the fields,* p. 76 et 77, Harmondsworth, Penguin, 1975.

5. CCE, *Les régions de l'Europe,* ch. 4, sections 4.1-2, 1981 [COM (80) 816].

6. B. McNamara, *Évolution récente et prévisible des zones rurales,* p. 21, Paris, OCDE, 1981.

7. Les régions les plus pauvres de la CEE sont le Mezzogiorno en Italie, l'ouest, le centre et le sud-ouest de la France, l'Irlande, l'Irlande du Nord au Royaume-Uni et toute la Grèce sauf Athènes (voir CCE, op. cit.). Toutes sont plutôt rurales.

8. Selon J. P. Girard *et. al., Les agriculteurs,* t. 1, p. 37, Paris, INSEE, 1977.

9. H. Newby, « European social theory and the agrarian question: towards sociology of agriculture », communication présentée au colloque franco-britannique du RESSG, Trinity College, Oxford, p. 15, 1982.

10. K. Marx, « Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte », dans *Marx-Engels. Œuvres choisies,* vol. 1, p. 497-498, Moscou, Éditions du Progrès, 1976.

11. K. Kautsky, *La question agraire,* p. 423, Paris, Giard et Brière, 1900.

12. K. Kautsky, *op. cit.,* p. 155.

13. Voir, sur l'agriculture portugaise : Banque mondiale, *Portugal agricultural sector survey,* Washington, 1978 ; A. S. Lopes, *Desenvolvimento regional,* Lisbonne, Fondation Gulbenkian, 1979 ; A. M. Cunha, *Note sur l'expérience portugaise,* Paris, 1981.

14. E. Calcaterra, « Un guadriofoglia senza speranza », *Mondo Economico,* vol. 33, 1978, n° 1, p. 40-43.

15. D. Lane, « Mini-farming in the Italian South », *Geographical magazine,* vol. 53, 1980, n° 3, p. 177-179.

16. P. Carrer, « Decadenze e rinascita della proprietá fondiaria », *Rivista di politica agraria,* vol. 28, 1981, n° 3, p. 13-15.

17. K. Vergopoulos, « Capitalism and peasant productivity », *Jnl. of Peasant Studies,* vol. 5, 1979, n° 4, p. 447.

18. S. Amin et K. Vergopoulos, *La question paysanne et le capitalisme,* Paris, Anthropos, 1977.

19. Parmi les nombreuses études consacrées à ce thème, nous ne citerons qu'un groupe représentatif : P. Evrard *et al., Petite agriculture et capitalisme,* Paris, INRA, 1977 ; C. Grignon, *op. cit.* ; S. H. Franklin, *The European peasantry,* Londres, Allen & Unwin, 1969.

20. CEE, *Étude du Comité économique et social sur la situation et les perspectives d'emploi dans le secteur agricole,* Bruxelles, 1977.

21. A. Harrison, « Family farm policies in the European Community: are they appropriate for the U.K. ? », dans : R. B. Tranter (dir. publ.), *Strategies for family-worked farms in the U.K.,* p. 56 et 57, Reaching, décembre 1983 (document CAS 15).

Les problèmes du développement du système agro-industriel en URSS

V. A. Martynov

La politique de développement de l'appareil agro-industriel de l'URSS pour les années 80, ses orientations fondamentales et ses principales caractéristiques sont définies dans le programme alimentaire de l'URSS adopté en mai 1982, qui reste à ce jour l'élément essentiel de la stratégie économique de l'URSS à long terme. Ce programme a pour but de garantir l'approvisionnement régulier de la population du pays en produits alimentaires.

Il prévoit d'importants changements dans la politique agricole et dans l'ensemble du système de gestion de l'agriculture et de l'appareil agro-industriel du pays et des mesures radicales destinées à améliorer le mécanisme économique et à renforcer l'économie des kolkhozes et des sovkhozes. En application de ce programme, il est fait plus largement appel à des stimulants matériels pour inciter les travailleurs de l'agriculture et de tout l'appareil agro-industriel à accroître la production de denrées alimentaires : des actions de grande envergure sont menées pour améliorer la qualité de la vie des populations rurales en ce qui concerne le logement, les services et les prestations sociales et culturelles et l'on s'attache à renforcer les kolkhozes et les sovkhozes par du personnel de gestion et des spécialistes.

La mise en œuvre du programme alimentaire permettra à l'Union soviétique d'améliorer sensiblement sa position dans la production agricole et alimentaire mondiale, d'accroître sa capacité d'exportation et d'élargir sa coopération avec d'autres pays du monde, tant dans le domaine de l'agriculture que dans les autres branches du secteur agro-industriel.

Les médias occidentaux répandent volontiers toutes sortes de fables sur l'état de délabrement et de crise où est censée se trouver l'agriculture soviétique, mais le bilan objectif de son développement depuis quelques années apporte un démenti convaincant à ces élucubrations. Car ce bilan est considérable.

Malgré de nombreux caprices météorologiques, la production agricole brute est passée, en prix constants, d'une moyenne annuelle de 81,8 milliards de roubles en 1961-1965 (VIIe Plan quinquennal) à 123,9 milliards en 1976-1980 et à 127,8 milliards pour 1981-1983, soit une augmentation de 63 % par rapport au VIIe Plan quinquennal. La moyenne annuelle de production de céréales est passée de 130 300 000 tonnes en 1961-1965 à 205 millions de tonnes en 1976-1980, soit une augmentation de 57 %. Entre le VIIe Plan quinquennal et 1981-1983, les volumes annuels moyens de production sont passés respectivement : pour la viande de boucherie (en poids à l'abattage), de 9 300 000 tonnes à 15 700 000 tonnes; pour le lait, de 64 700 000 tonnes à 92 100 000 tonnes; pour les œufs, de 28,7 milliards à 72,8 milliards d'unités; pour les légumes, de 16 900 000 tonnes à 28 700 000

V. A. Martynov est directeur adjoint de l'Institut d'économie mondiale et des relations internationales, Académie des sciences de l'URSS, Moscou

tonnes; pour les fruits, baies et raisins, de 6 500 000 tonnes à 18 millions de tonnes.

Entre 1965 et 1983, la consommation de viande et produits de boucherie par habitant a augmenté de 42,4 % pour atteindre 58,4 kg, celle de lait et produits laitiers a augmenté de 23,1 % (309 kg), celle de légumes, de 40,2 % (101 kg); la consommation d'œufs a doublé (253 unités)[1]. L'approvisionnement de la population en pain, produits panifiés et pâtes alimentaires est régulièrement assuré. En valeur énergétique, la ration alimentaire de la population soviétique correspond aux normes physiologiques et, selon les données de la FAO, elle est parmi les plus élevées du monde[2].

Cependant, le problème de l'alimentation reste à l'ordre du jour en URSS. L'équilibre entre les différents aliments doit encore être amélioré. En particulier la demande de produits de boucherie et de produits laitiers n'est pas encore pleinement satisfaite.

L'accroissement enregistré dans la production de denrées alimentaires s'est en effet révélé insuffisant pour répondre à la demande de la population. D'une part cela s'explique par l'élévation rapide des revenus (en termes réels, le salaire moyen des ouvriers et des employés en URSS s'est accru de 190 % entre 1965 et 1983, et le revenu réel par habitant a doublé, si l'on tient compte des versements et prestations provenant des fonds sociaux de consommation; en ce qui concerne les travailleurs des kolkhozes, ces revenus réels ont été multipliés respectivement par 2,2 et 2,3). D'autre part, les prix de détail officiels pour les denrées de première nécessité sont restés stables et peu élevés (par rapport à ceux des pays industrialisés). Cela explique, en particulier, le fait en apparence paradoxal que, ces dernières années, les populations rurales ont considérablement augmenté leurs achats de denrées alimentaires aux réseaux officiels.

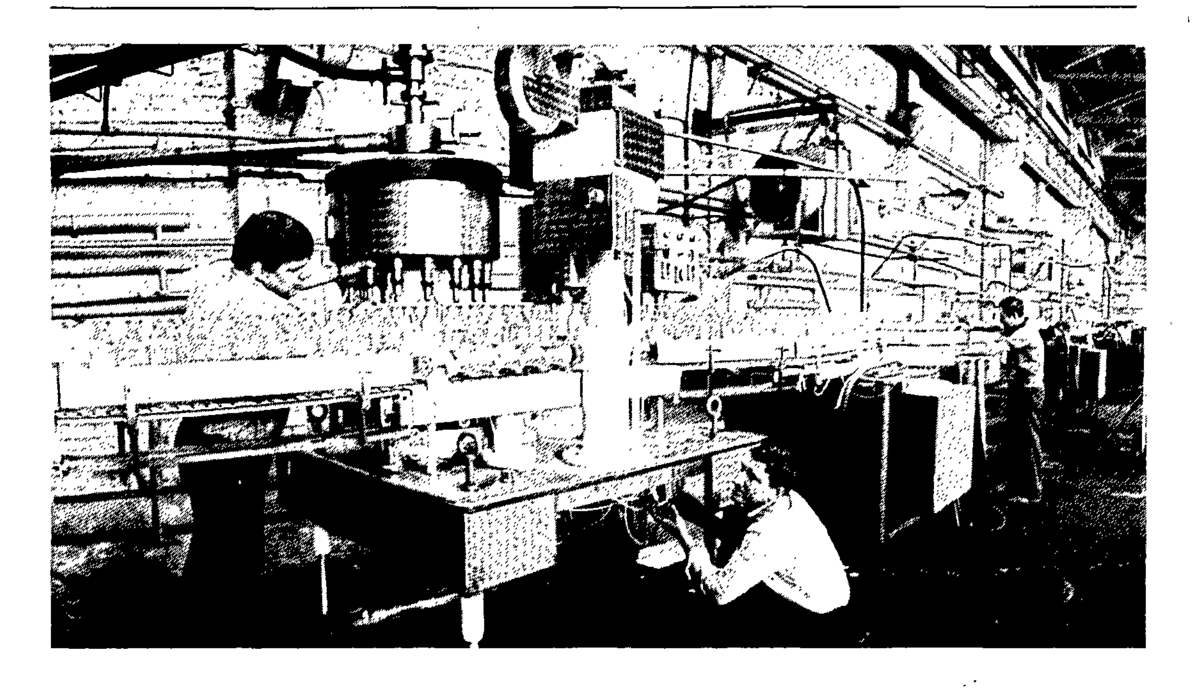
L'essentiel du problème de l'approvisionnement alimentaire en Union soviétique peut être illustré par l'exemple de la viande. Le niveau de production actuel permet de mettre sur le marché 58,4 kg de viande par habitant, alors que le revenu de la population soviétique correspond à une demande évaluée à environ 75 kg. Ainsi, dans la pratique, la production se révèle insuffisante pour satisfaire pleinement des besoins qui se sont accrus grâce à la politique sociale appliquée en URSS, laquelle tend vers l'élévation des revenus et l'accroissement du bien-être général de la population.

Au début des années 80, le développement de l'appareil agro-industriel et de ses différentes branches a subi l'influence de facteurs négatifs tels que la baisse de rentabilité des investissements en capital, la faible croissance de la productivité du travail, certains déséquilibres structurels et des faiblesses du système de gestion et de planification ayant entraîné des pertes, ce qui a eu de sérieuses répercussions sur la production alimentaire du pays.

Le programme alimentaire a pour objectif d'assurer dans les délais les plus rapides l'approvisionnement de la population en denrées alimentaires de toutes sortes et d'améliorer sensiblement le régime alimentaire, notamment en satisfaisant totalement la demande de produits tels que gruau, confiseries, margarine, volaille et poisson et en améliorant l'approvisionnement en viande, lait, huiles végétales, fruits et légumes.

D'ici à 1990, la consommation annuelle par habitant devrait augmenter dans les poportions suivantes : viande, plus de 20 % (pour atteindre 70 kg); légumes et cucurbitacées, 30 à 39 % (126 à 135 kg); fruits et baies, 74 à 84 % (66 à 70 kg). Il faudra pour cela accroître rapidement la production des denrées agricoles qui ont le plus de valeur. Ainsi, pour le XIIe Plan quinquennal (1985-1990), la production annuelle moyenne devra atteindre : en ce qui concerne les céréales, 250 à 255 millions de tonnes (soit 45 à 50 millions de tonnes de plus que dans la XIe période quinquennale); la viande, 20 à 20,5 millions de tonnes (soit une augmentation de 5 200 000 à 5 700 000 tonnes); le lait, 104 à 106 millions de tonnes (soit une augmentation de 11 300 000 à 13 300 000 tonnes); les légumes et cucurbitacées, 37 à 39 millions de tonnes (soit une augmentation de 7 à 9 millions de tonnes); les fruits et baies, 14 à 15 millions de tonnes (soit une augmentation de 4 600 000 à 5 600 000 tonnes[3]).

Le programme alimentaire de l'URSS jusqu'en 1990 marque une nouvelle étape importante dans l'amélioration de la planification en Union soviétique. Sur la base de corrélations qualitatives établies scientifiquement et vérifiées dans la pratique, la planification a désormais pour tâche de garantir le développement



Industrie alimentaire soviétique. Chaîne de mise en bouteilles de lait, à Melitopol, RSS d'Ukraine. APN.

cohérent et équilibré de l'ensemble de l'appareil agro-industriel du pays et d'en améliorer sensiblement la structure. Un modèle de développement de l'appareil agro-industriel de l'URSS a été élaboré, qui englobe 60 secteurs et sous-secteurs de l'économie nationale.

Le programme est très complet. Non seulement il englobe tous les éléments essentiels de l'appareil agro-industriel, mais il envisage son développement sous tous ses aspects, en prenant en compte les besoins de renforcement de l'infrastructure matérielle et technique, les problèmes d'organisation et de gestion et les facteurs socio-économiques.

Pour la première fois l'appareil agro-industriel est pris dans son ensemble comme objet de planification et de gestion, ce qui permettra de mieux combiner planification territoriale, planification sectorielle et planification par objectifs. Tout le système de planification sera axé sur le développemnt coordonné et équilibré des différents éléments de l'appareil agro-industriel, des sous-ensembles par produit, et des différents secteurs et sous-secteurs ainsi que sur la recherche d'un équilibre optimal à l'intérieur de chaque secteur, l'objectif recherché étant d'harmoniser la structure interne de l'appareil agro-industriel et de ses différents éléments avec les finalités de son fonctionnement. Cela permettra non seulement d'obtenir une production agricole brute maximale, mais aussi d'augmenter la production de denrées transformées et de mieux exploiter toutes les ressources mobilisées par l'appareil agro-industriel.

Il convient d'observer qu'au cours des dix à quinze dernières années les différents secteurs de l'appareil agro-industriel ne se sont pas développés au même rythme, et qu'il n'y a pas eu partout industrialisation et concentration de la production. De ce fait, la structure de production de l'appareil agro-industriel est encore loin d'être rationnelle. La place des différents éléments dans le processus qui aboutit au produit fini n'a pas été déterminée sur les bases scientifiques voulues. Chaque secteur a développé ses propres services sur place sans liaison avec les autres secteurs, d'où certains déséquilibres. Les capacités de stockage et de transformation des produits n'ont pas suivi et les pertes ont augmenté à tous les stades de l'acheminement des denrées du producteur au consommateur. (Par exemple, alors que les investissements augmentaient en moyenne de 30,2 % en 1976-1980 par rapport à 1971-1975 dans les secteurs essen-

tiels de l'appareil agro-industriel, et de 32 % dans l'agriculture [toutes activités confondues], ils n'augmentaient dans le même temps que de 2 % dans l'industrie alimentaire, de 9,6 % dans l'industrie des produits de boucherie et des produits laitiers, et de 13,6 % dans la meunerie et la production d'aliments composés pour animaux.) L'absence d'équilibre dans la planification des différents secteurs de l'appareil agro-industriel et le cloisonnement entre secteurs ont diminué la rentabilité des investissements et n'ont pas permis de réduire les pertes, même si la production augmentait.

La politique d'investissements contenue dans le programme alimentaire procède d'une approche intégrée de la recherche de solutions à ces problèmes et vise à supprimer les disparités d'infrastructure matérielle et technique et de technologie dans l'agriculture et les branches connexes. Rien que pour le XIe Plan quinquennal (1981-1985), les investissements dans l'infrastructure matérielle et technique de l'appareil agro-industriel atteignent 233 milliards de roubles, dont 189,6 milliards iront à l'agriculture. Le plan quinquennal suivant (1986-1990) affectera au développement des différents secteurs de l'appareil agro-industriel 33 à 35 % (dont 27 à 28 % pour la seule agriculture) du volume global des investissements prévus pour l'ensemble de l'économie du pays[4].

En 1981-1983, une somme de 140,6 milliards de roubles a été investie dans le développement de l'appareil agro-industriel du pays, dont 106,8 milliards ont été affectés au développement de l'agriculture (toutes activités confondues).

Les investissements réalisés dans l'agriculture sont principalement consacrés à la fertilisation des sols, à la constitution d'une solide base d'approvisionnement en aliments du bétail, à la mise en place d'installations de traitement primaire des denrées, à la construction d'entrepôts ainsi qu'au progrès social des campagnes.

L'agriculture soviétique est une vaste entreprise socialiste. A la fin de 1983, elle comptait 26 000 kolkhozes (coopératives de production), 22 300 sovkhozes (entreprises d'État) et 9 900 entreprises et organisations inter-exploitations. La taille de ces diverses exploitations est considérable : en moyenne, un kolkhoze compte 3 900 hectares de terres arables et un sovkhoze, 5 440 hectares. En 1983 les kolkhozes, sovkhozes et entreprises inter-exploitations ont produit 89 % des denrées agricoles commercialisées dans le pays (les 11 % restants provenant principalement des lopins individuels des membres des kolkhozes et des employés des sovkhozes).

Les sécheresses, devenues plus fréquentes ces dernières années, portent un préjudice sensible à l'agriculture soviétique. Elles entraînent, d'une année à l'autre, des fluctuations considérables de la production agricole, qui se répercutent sur l'approvisionnement de la population en denrées alimentaires et sur le développement de l'économie dans son ensemble. C'est pourquoi l'URSS accorde une attention plus soutenue au développement de la bonification des sols. Le pays a fait de grands travaux de régulation hydraulique et procède actuellement à la modernisation des systèmes d'irrigation et de drainage déjà en place. En treize ans (1970-1983), la superficie totale des terres irriguées est passée de 11 à 19 millions d'hectares et celle des terres drainées (en comptant uniquement celles des kolkhozes et des sovkhozes) est passée de 6 à 14,7 millions d'hectares. Ces terres, qui représentent moins de 15 % du total des terres arables, donnent aujourd'hui le tiers de la production végétale du pays (la totalité du riz et du coton, les trois quarts des légumes, la moitié des fruits et raisins, etc.). Cependant, l'exploitation des systèmes de bonification des terres est encore très imparfaite. Une bonne partie des terres irriguées ou drainées ne donnent pas les rendements escomptés, et les investissements réalisés ne sont donc pas encore aussi rentables qu'il le faudrait.

En 1984, l'URSS a adopté un programme à long terme de bonification des sols et d'amélioration du rendement des terres bonifiées pour 1986-1990 et dans la perspective de l'an 2000. Des actions de grande envergure sont prévues pour améliorer le rendement des terres irriguées ou drainées, accélérer le développement de l'agriculture sur terres irriguées dans le sud de la partie européenne du pays afin d'y créer de grandes zones où la production végétale et animale soit assurée, poursuivre les travaux d'irrigation dans les républiques d'Asie centrale et de Transcaucasie et réaliser tout un ensemble de travaux de bonification dans d'autres zones agricoles de l'URSS.

Le développement de la production de ma-

chines agricoles et la mise en place d'infrastructures matérielles et sociales vont par ailleurs être accélérés. (Ainsi, alors que, dans la présente décennie, les investissements réalisés dans l'ensemble de l'appareil agro-industriel ont augmenté de 30 % environ, les investissements consacrés à la construction de tracteurs et de machines agricoles ou à la fabrication de machines pour l'élevage et pour la production d'aliments du bétail vont plus que doubler, les investissements destinés à l'équipement mécanique de l'industrie alimentaire vont presque tripler. Quant aux investissements consacrés à la construction de routes et aux services collectifs, ils auront été respectivement multipliés par 1,9 et 3,3.) Les investissements portant sur le stockage et la transformation des produits augmentent aussi. L'équipement technique fourni pendant la période décennale aux secteurs alimentaires de l'industrie, du commerce d'État et des coopératives de consommation représente une valeur totale de 15 à 17 milliards de roubles. Ces investissements vont permettre de développer considérablement la transformation des produits alimentaires, d'en améliorer la qualité et d'accroître les capacités des silos à grains, entrepôts et chambres froides. Une attention particulière est portée à l'amélioration des services de transports et à l'approvisionnement de toutes les branches de l'appareil agro-industriel en matériels d'emballage.

Au cours de la présente décennie, l'agriculture va s'industrialiser fortement. Elle utilise déjà 2 700 000 tracteurs et un parc de 794 000 moissonneuses-batteuses. La puissance combinée des tracteurs, moissonneuses-batteuses et autres engins à moteur (524 700 000 cv) dépasse de plus de 30 % la puissance installée totale des centrales électriques du pays. Les campagnes sont dotées d'une infrastructure ramifiée de réparation et d'entretien composée de 400 usines de réparation et d'un réseau d'entreprises et d'ateliers de réparation spécialisés. Les machines agricoles sont plus puissantes et travaillent plus vite[5]. En revanche, la fiabilité et la longévité des équipements agricoles n'augmentent que lentement. En outre les prix ont sensiblement augmenté en quinze ans. Certes l'industrie a dépensé davantage pour mettre au point un matériel plus perfectionné, mais le coût des matériels nouveaux devrait baisser par unité de travail utile ou par unité produite. Cela n'a pourtant pas été le cas, et les investissements consentis pour la construction de machines agricoles dans les années 80 devront servir à augmenter nettement la rentabilité des nouveaux matériels.

Pour améliorer le fonctionnement de l'appareil agro-industriel, il faudra développer ses structures de gestion et les modifier sensiblement. Jusqu'à une époque récente, cela impliquait, dans une large mesure, le renforcement ou la création de ministères ou d'autres services spécialisés. Ainsi ont été créés un Comité d'État de la technologie agricole, une Agence de la chimie agricole, un Ministère de la bonification des terres et de l'économie des eaux, un Ministère des constructions mécaniques pour l'élevage et la production d'aliments du bétail, un Ministère de la production d'engrais minéraux ainsi que différents organismes s'occupant de construction, de stockage, de transport, etc., pour les besoins de l'agriculture. Afin d'éliminer le cloisonnement entre les différents services et de renforcer la coordination centralisée des fonctions, un Ministère des fruits et légumes a été créé au niveau de l'URSS et des républiques pour s'occuper de l'ensemble des activités de production, de stockage, de transformation, de conservation et de commercialisation des fruits et légumes. Ainsi commençait la mise en place d'organes de gestion spécialisés.

Cependant, l'expérience des dernières années a montré que cela allait à l'encontre des principes de l'unité de la planification sectorielle et de la planification territoriale. Souvent, la solution des problèmes sectoriels prédomine et les propositions des organes de gestion locaux visant à améliorer la structure de l'appareil agro-industriel et à éliminer des goulets d'étranglement et des déséquilibres ne sont pas suivies d'effet. C'est que, jusqu'à ces derniers temps, les capitaux à investir et les moyens matériels et techniques affectés au développement de l'appareil agro-industriel étaient dispersés entre les différents ministères et services publics qui, à leur tour, les répartissaient entre un grand nombre d'entreprises et d'organisations, de sorte que, pour parvenir dans les campagnes, ils empruntaient de multiples voies indépendantes les unes des autres. Chaque secteur a développé sur place sa propre infrastructure matérielle et technique et ses services industriels et sociaux, sans aucune liaison avec les secteurs voisins. De ce

fait, les déséquilibres entre les capacités de production des différents secteurs au niveau de la région ou du district — c'est-à-dire sur les lieux mêmes de la production — non seulement n'ont pas été éliminés, mais ont même eu tendance à s'accentuer.

Des organes de gestion appropriés ont été créés pour développer les liens intersectoriels et renforcer la coordination entre les différentes administrations. Des unions agro-industrielles ont été constituées dans les districts, les territoires, les régions et les républiques autonomes. L'union agro-industrielle de district comprend les kolkhozes, les sovkhozes, les entreprises inter-exploitations, les unités d'approvisionnement, de stockage et de transformation et d'autres entreprises liées à l'agriculture[6].

L'organe directeur principal au niveau du district est le conseil de l'union, dont les membres sont nommés par le conseil des députés du peuple du district. Dirigé par un vice-président du comité exécutif du district — qui est le haut responsable de l'agriculture à l'échelon du district — ce conseil comprend les directeurs des kolkhozes, sovkhozes, entreprises inter-exploitations et autres entreprises et organisations qui forment l'appareil agro-industriel du district.

Les unions agro-industrielles de district coordonnent les activités des différentes exploitations, répartissent une partie des capitaux communs à investir dans chaque secteur et constituent des fonds centralisés pour financer le développement de l'appareil agro-industriel du district. Cependant, l'indépendance juridique et économique de toutes les composantes de ces unions est préservée. On s'appuie donc sur une gestion à la fois territoriale et sectorielle pour assurer la coordination et l'intégration des activités entreprises qui relèvent de différentes administrations tout en donnant à ces entreprises le maximum d'indépendance et d'initiative.

Dans les républiques fédérées ont été créées des commissions de la présidence du conseil des ministres ou d'autres organes chargés des questions relatives à l'appareil agro-industriel. Le Conseil des ministres de l'URSS s'est doté d'une Commission de la Présidence pour l'appareil agro-industriel, qui a à sa tête un vice-président du Conseil des ministres de l'URSS.

Cette amélioration de la gestion supprime, dans une mesure appréciable, le cloisonnement entre administrations, incite à se préoccuper davantage des résultats finaux, permet de réduire l'effectif des services administratifs et crée les conditions d'une gestion plus précise et plus efficace de tous les éléments de l'appareil agro-industriel.

Avec ce nouveau système, les organes territoriaux jouent un rôle beaucoup plus important dans le développement et la spécialisation de l'appareil agro-industriel du district, du territoire ou de la république. Le développement de secteurs spécialisés dont la production est surtout destinée à d'autres régions retient l'attention aussi bien que celui des secteurs d'intérêt local. Le profil économique et la composition de l'appareil agro-industriel de chaque région sont déterminés de façon à favoriser une meilleure exploitation des ressources locales et l'accroissement de la production alimentaire du pays tout entier.

La gestion territoriale de l'appareil agro-industriel a été soumise à une procédure de vérification et d'approbation au cours d'expériences économiques menées dans plusieurs républiques (Lettonie, Estonie, Géorgie, Moldavie, Russie). On a constaté, par exemple, que les unions agro-industrielles de district créées au cours de l'expérience menée en Géorgie assuraient à leur niveau une gestion plus cohérente de tous les rouages de l'appareil agro-industriel et, partant, un meilleur équilibre de leur développement. Il est apparu, d'autre part, que l'élément le plus important du fonctionnement des unions agro-industrielles de district était leurs fonds centralisés consacrés respectivement au développement de l'économie, aux activités socio-culturelles et à la construction de logements, et aux encouragements matériels.

Au cours de l'expérience menée dans le district d'Abasha, Géorgie, de 1974 à 1981, la production agricole a presque doublé, celle des légumes a été multipliée par huit et celle de la viande, par quatre. La coordination entre la production agricole proprement dite et la conservation et le traitement primaire des denrées s'est sensiblement améliorée. D'autre part, les salaires des travailleurs ruraux et l'infrastructure sociale et culturelle du district ont beaucoup progressé.

D'importantes mesures sont prévues afin d'augmenter le rendement des kolkhozes et des



Mise en valeur des terres en Union soviétique dans la plaine basse de Mechtchera, région de Vladimir. APN.

sovkhozes. Depuis le début de 1983, les prix à la production ont été relevés et ils sont majorés lorsque les produits sont obtenus dans des conditions particulièrement défavorables ou dans des entreprises déficitaires ou peu rentables. Ces majorations représentent environ 16 milliards de roubles par an. Les dettes contractées par les kolkhozes et les sovkhozes auprès des banques ont été réduites de 9,7 milliards de roubles et les délais d'amortissement d'emprunts représentant plus de 11 milliards de roubles ont été prolongés. Mais il ne s'agit pas seulement d'opérer un rattrapage des prix à la production et de les aligner sur les coûts réels. Il est également prévu d'assurer la parité des prix dans les échanges intersectoriels en vue de garantir la rentabilité des kolkhozes et des sovkhozes.

Les indicateurs économiques du fonctionnement des kolkhozes et des sovkhozes ont enregistré une amélioration dès 1983 : compte non tenu du relèvement des prix à la production, leurs bénéfices avaient augmenté de 7,4 milliards de roubles, et représentaient au total 23,6 milliards de roubles. Ainsi se trouve mise en place une base solide pour le développement de la production agricole dans le pays.

Les relations économiques entre les différentes composantes de l'appareil agro-industriel ont été profondément modifiées. Pour évaluer les prestations des organisations qui fournissent des services aux kolkhozes et aux sovkhozes et décider des primes à attribuer à leurs dirigeants et à leurs spécialistes, on prend en considération la fourniture effective des services mais aussi les résultats de la production agricole elle-même. Grâce à ce système, tous les organismes qui assurent la production agricole sont directement intéressés à l'amélioration des résultats finaux, c'est-à-dire à l'accroissement de la production des denrées agricoles et à l'amélioration de leur qualité.

Une attention particulière est apportée au développement de l'autonomie économique et de la capacité d'autofinancement des kolkhozes et des sovkhozes, conditions indispensables à l'amélioration du rendement économique de ces exploitations, sur lesquelles repose toute la production agricole. On renforce à cet effet l'au-

tonomie organisationnelle et économique des entreprises agricoles.

Il est prévu d'améliorer sensiblement le système de stimulants matériels du travail des kolkhoziens et des salariés des sovkhozes en élargissant, par exemple, la pratique des contrats de prestation collectifs et le paiement de primes en fonction d'une tâche définie de commun accord, en développant les paiements en nature, en introduisant (suivant le même principe que dans l'industrie) des coefficients de rémunération par district et en augmentant les traitements de certains fonctionnaires. On s'attache surtout à lier la rémunération du travail au rendement effectif. (A l'heure actuelle, l'organisation du travail agricole repose en général sur des commandes à court terme portant sur différentes tâches ou opérations exécutées par les travailleurs. Ainsi, par exemple, le salaire des spécialistes de la motoculture dépendait tout récemment encore à 85-90 % de l'exécution de certaines opérations, et à 6-8 % seulement de la qualité de la production elle-même.)

Dans la mesure où le développement et le fonctionnement de l'appareil agro-industriel dépendent de plus en plus de grands secteurs de l'économie du pays qui, du point de vue de l'organisation, ne font pas partie de cet appareil, l'amélioration de l'efficacité de la production des denrées alimentaires dépendra aussi, pour une large part, du perfectionnement de l'économie et de la restructuration du système des relations intersectorielles dans l'ensemble du pays. Le principe général de cette restructuration devra être d'amener chaque rouage de l'appareil économique à améliorer les résultats finaux de son activité dans tous les secteurs qui utilisent sa production.

Le programme alimentaire prévoit d'importantes mesures de développement social des campagnes (construction, dans les villages, de centres culturels et de services, et de toute l'infrastructure sociale nécessaire). Les crédits prévus pour des investissements à cet effet au cours de l'actuelle période décennale (1981-1990) atteignent 160 milliards de roubles. On prévoit également de construire, dans les villages, 378 millions de mètres carrés de surface habitable, soit 1,4 fois plus que pendant la période décennale précédente, ainsi que 130 000 km de routes à grande circulation et 150 000 km de chemins d'exploitation (soit deux fois plus que pendant la période précédente). Les maisons d'habitation construites dans des villages pendant les trois dernières années seulement (1980-1983) correspondent à une surface utile globale de 97 millions de mètres carrés.

Le Programme alimentaire élaboré en URSS apporte une contribution positive à la résolution du problème alimentaire mondial.

L'élimination de la faim et de la malnutrition est encore à l'heure actuelle un problème vital pour l'humanité. Le nombre absolu de personnes souffrant de la faim de manière chronique est même en augmentation constante[7]. Les pays les plus atteints par la crise alimentaire mondiale sont des pays en développement d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine récemment décolonisés.

Dans les pays en développement, le problème alimentaire est un phénomène complexe et multiforme qui allie des composantes économiques, démographiques, écologiques, sociales et politiques. Plusieurs facteurs principaux sont à l'origine des graves difficultés qui pèsent sur la situation alimentaire de la population de ces pays : l'arriération marquée dont souffre leur économie (notamment le secteur agricole) par suite d'une exploitation coloniale prolongée, l'absence ou l'inachèvement dans les campagnes des réformes socio-économiques structurelles indispensables et, par conséquent, la prédominance de formes traditionnelles et peu rentables d'exploitation économique, avec les structures sociales correspondantes.

D'autre part, des facteurs extérieurs exercent une influence de plus en plus négative sur l'essor économique des pays en développement. Pour leur approvisionnement en produits céréaliers, ces pays dépendent de plus en plus des États-Unis d'Amérique et d'autres pays capitalistes développés[8]. On sait que les États-Unis exploitent largement cette situation à des fins politiques. L'intensification des activités des sociétés agro-industrielles transnationales dans de nombreux pays en développement et leur pénétration dans des secteurs profitables de la production alimentaire orientés vers l'exportation et, en partie, vers la satisfaction d'une demande relativement étroite émanant des couches aisées de la population, ont bien souvent pour corollaire un développement monovalent de l'agriculture, qui entraîne une réduction de la

production des cultures alimentaires traditionnelles destinées aux masses.

Au début des années 80, la situation alimentaire mondiale s'est aussi profondément ressentie de la longue crise économique qui a frappé tous les pays capitalistes, déclenchant une détérioration des conditions du crédit, d'importantes fluctuations des cours des changes et une chute brutale des prix des matières premières produites par les pays en développement. Ces phénomènes ont provoqué une très forte augmentation de la dette des pays en développement, ce qui a placé un grand nombre d'entre eux au bord de la catastrophe économique.

Selon les prévisions concernant les principaux produits agricoles, il n'est guère probable que la situation alimentaire de la plupart des pays en développement pendant les années 80 connaisse de grands changements par rapport à ce qu'elle était à la fin des années 70. Même au cours de la prochaine décennie, il est peu probable qu'on assiste à une modernisation marquée de l'agriculture. En outre, on peut s'attendre que l'écart entre le niveau général de développement économique des divers groupes que forment les pays ayant accédé récemment à l'indépendance se creuse encore davantage, au cours des années 80, ce qui entraînera des modifications de leur situation alimentaire. Dans l'ensemble, il est probable qu'au cours des années 80 la dépendance de ces pays par rapport au marché alimentaire mondial se maintiendra et même qu'elle se renforcera.

La presse occidentale se livre à toutes sortes de spéculations à propos de la pénurie, en URSS, de certains produits alimentaires et du relatif accroissement des achats de céréales effectués par notre pays sur le marché mondial. Que peut-on dire à ce sujet? Tout d'abord, la croissance de la production agricole de l'URSS et l'augmentation de la consommation par tête des principaux produits alimentaires (et notamment de produits de haute qualité) ne font aucun doute. Deuxièmement, il n'existe dans le monde pratiquement aucun pays qui ne fasse pas appel au marché extérieur pour satisfaire ses besoins, y compris les besoins alimentaires. Troisièmement, l'URSS importe des denrées qu'elle ne produit pas encore en quantités suffisantes (soja, graines fourragères, viande) ou qu'elle ne produit pas du tout (café, bananes et autres denrées tropicales). En revanche, l'URSS exporte une série de produits alimentaires et certaines matières premières agricoles, ainsi que des techniques, du matériel et des engrais nécessaires à la production agricole.

Dans les années 90, d'après nos calculs, l'Union soviétique pourra augmenter sensiblement ses exportations de céréales alimentaires, et en premier lieu de blé. Il convient de souligner qu'à la suite du renforcement de la division internationale du travail, les achats effectués sur les marchés internationaux en vue de remédier à une pénurie (même partielle) de certains types de denrées alimentaires ou de matières premières indispensables à leur production et, parallèlement, l'exportation d'autres types de denrées alimentaires en vue de se procurer des devises sont, de nos jours, des pratiques normales dans les relations internationales. Aussi bien, l'URSS ne vise nullement à porter atteinte aux intérêts de qui que ce soit, mais seulement à satisfaire les besoins du peuple soviétique, et fonde ses relations économiques avec ses partenaires sur la base de l'intérêt mutuel.

Le programme alimentaire de l'URSS, en particulier, procède de la nécessité de réduire en fin de compte les importations de céréales en provenance des pays capitalistes. Cependant, l'URSS n'a nullement l'intention de renoncer aux avantages de la division internationale du travail et des échanges commerciaux entre les nations.

L'Union soviétique coopère depuis longtemps et avec succès avec les pays socialistes et échange avec eux des produits agro-industriels. Cette coopération connaîtra un important développement pendant les années 80.

L'URSS est favorable aussi à la coopération sous toutes ses formes et aux échanges commerciaux, sur la base de l'intérêt mutuel, avec les entreprises des pays capitalistes qui ne pratiquent ni mesures discriminatoires ni pressions politiques. Cela mérite d'être signalé, car le programme alimentaire de l'URSS offre d'importantes possibilités de développer la coopération avec des entreprises capitalistes dans de nombreux domaines de la production agro-industrielle.

L'Union soviétique prête une grande attention aux besoins alimentaires des pays en développement. A l'aube de l'accession au pouvoir des soviets, V. I. Lénine a écrit que la lutte contre la faim était « la tâche fondamentale de

toute la communauté humaine » et que « l'union des forces est indispensable pour échapper à la faim ». En vue de remédier de façon décisive aux difficultés alimentaires de ces peuples, les délégations de notre pays ont à maintes reprises, tant lors des assemblées générales des Nations Unies qu'aux sessions du Conseil mondial de l'alimentation, montré à quel point la solution de ce problème était liée à la réduction des budgets militaires. On sait que la fabrication de moyens permettant la destruction massive des habitants de la planète absorbe chaque jour plus d'un milliard de dollars. Une partie, même peu importante, de ces budgets permettrait de couvrir les dépenses globales nécessaires pour éliminer la faim. L'Union soviétique a fait des propositions dans ce sens, mais elles n'ont jamais, jusqu'à présent, rencontré l'appui des pays capitalistes développés.

Cependant, malgré le fardeau des dépenses militaires qui lui est imposé, l'État soviétique a plus d'une fois prêté assistance aux peuples d'autres pays, notamment pour les aider à résoudre leurs problèmes alimentaires. En aidant les États ayant accédé récemment à l'indépendance à doter leur secteur agricole et d'autres secteurs connexes des infrastructures matérielles et techniques nécessaires, notre pays leur apporte la plus utile des formes d'assistance. Cette aide fait d'ailleurs souvent l'objet d'accords à long terme. Au 1er janvier 1984, des accords de ce type conclus avec des pays en développement avaient permis de mettre en service 299 exploitations agricoles (581 autres exploitations étaient en construction), 277 entreprises agro-alimentaires (216 en construction) et 55 entreprises de l'industrie légère (29 en construction). Les pays socialistes aident les pays en développement amis à accroître les productions qui répondent aux besoins intérieurs de ces pays et renforcent leur indépendance économique, notamment en améliorant la situation alimentaire de leur population.

Un aspect important de l'aide que l'URSS apporte aux pays qui ont récemment accédé à l'indépendance est la formation des personnels agricoles. Le système utilisé à cet effet permet à ces personnels de recevoir une formation dans leur propre pays et de la compléter en Union soviétique. Grâce à la participation de spécialistes soviétiques hautement qualifiés, il a été possible, dans des délais relativement courts, de former plus de 33 000 personnes dans les pays en développement eux-mêmes (sur des exploitations en voie de formation).

En ce qui concerne le commerce des produits agricoles et des moyens de production utilisés dans l'agriculture, l'URSS est un partenaire important pour les pays en développement. Alors qu'en 1955 le nombre de pays nouvellement indépendants avec lesquels l'Union soviétique avait des relations commerciales n'était que de 26, ce nombre était passé à 97 en 1980. Dans les années 80, l'URSS compte développer sensiblement ses importations de produits agricoles tropicaux et subtropicaux en provenance de ces pays.

Le développement de toutes les formes de coopération avec les pays décolonisés et l'aide à apporter à ces pays dans le domaine de la production alimentaire, à la mesure du potentiel économique croissant de l'URSS, resteront pendant les années 80 l'un des principaux objectifs de la politique économique extérieure de l'Union soviétique.

Traduit du russe

Notes

1. Ici et dans la suite du texte, tous les chiffres cités proviennent de l'annuaire statistique *Narodnoe hozjajstvo SSSR* pour les années 1980 et 1983.

2. En 1980, la consommation alimentaire moyenne par habitant s'établissait comme suit (en calories par jour) : ensemble du monde, 2 590 ; pays industrialisés, 3 329 ; URSS, 3 443.

3. *Prodovol'Stvelnnaja programma SSSR na period do 1990 goda i mery po el realizacii* [Le programme alimentaire de l'URSS jusqu'en 1990 et ses modalités d'application], p. 10 et 11, Moscou, Politizdat, 1982.

4. D'ici à 1990, le capital productif du secteur agricole augmentera d'environ 50 %, les ressources énergétiques des kolkhozes et des sovkhozes, de 60 % (210 à 235 milliards de kWh d'électricité seront fournis à l'agriculture en 1990), les livraisons d'engrais minéraux, de 70 %, pour atteindre 30 à 32 millions de tonnes (quantité rapportée à une teneur en substances nutritives de 100 %). Il est prévu que la superficie des terres irriguées sera portée à 23-25 millions d'hectares, et celle des terres drainées à 18-19 millions d'hectares. L'agriculture sera dotée de près de 3 800 000 tracteurs, 1 200 000 moissonneuses-batteuses et d'autres machines agricoles d'une valeur totale de 67 à 70 milliards de roubles.

5. En 1965, la puissance moyenne d'un tracteur était de 48 cv, en 1980 elle était passée à 75 cv. En 1983, l'agriculture a été dotée de 373 000 tracteurs d'une puissance moyenne dépassant 85 cv.

6. Au 1er juillet 1983, le pays comptait 3 105 unions agro-industrielles de district regroupant quelque 100 000 entreprises et organisations, dont 52 000 exploitations agricoles, 7 500 entreprises industrielles, 23 000 entreprises fournissant des services aux kolkhozes et aux sovkhozes, 8 000 entreprises de construction, 2 600 coopératives de consommation, etc.

7. D'après les évaluations de la FAO, le nombre de personnes souffrant de la faim de manière chronique était de 360 millions en 1969-1971, de 435 millions en 1974-1976 et de 490 millions en 1980-1981. Le nombre total de personnes souffrant de diverses formes de malnutrition dépassait le milliard au début des années 80.

8. En moyenne, les importations annuelles de céréales dans les pays en développement sont passées de 26 500 000 tonnes en 1961-1965 à 66 100 000 tonnes en 1976-1980 et ont atteint 80 500 000 tonnes en 1981, soit un volume supérieur à celui des importations de céréales par les pays capitalistes développés.

Références

Documents de la session plénière du Comité central du Parti communiste de l'URSS, octobre 1984. Moscou, Politizdat, 1984. 64 p.

GORBATCHEV, M. S. *Prodovol'Stvelnnaja programma i zadači el realizacii* [Le programme alimentaire et les modalités de sa réalisation]. *Kommunist,* 1982, n° 810, p. 6-21.

MOJINE, V. P. (dir. publ.). *Prodovol'Stvennyi kompleks strany* [L'appareil de production alimentaire du pays]. Moscou, Ekonomika, 1983. 232 p.

Narodnoe hozjajstvo SSSR v 1980. Statističeskij ežegodnik [L'économie de l'URSS en 1980. Annuaire statistique]. Moscou, 1981.

Narodnoe hozjajstvo SSSR v 1983 g. Statističeskij ežegodnik [L'économie de l'URSS en 1983. Annuaire statistique]. Moscou, 1984.

Prodovol'Stvelnnaja programma SSSR na period do 1990 goda i mery po el realizacii [Le programme alimentaire de l'URSS jusqu'en 1990 et ses modalités d'application]. Documents de la session plénière du Comité central du Parti communiste de l'URSS de mai 1982. Moscou, Politizdat, 1982. 111 p.

TIKHONOV, V. A. (dir. publ.). *Prodovol'Stvelnnaja programma: problemy razrabotki i realizacii* [Problèmes posés par l'élaboration et la réalisation du programme alimentaire]. Moscou, Éditions Nauka, 1983. 340 p.

VERMEL, D.F. ; GONTCHAROV, V. D. ; KNIAZEV, N. K. ; *et al. Prodovol'Stvennyi kompleks* [L'appareil de production alimentaire]. Moscou, Kolos, 1982. 303 p.

Systèmes alimentaires et société en Inde : genèse d'une recherche interdisciplinaire

Pierre Spitz

Les sciences sociales indiennes et les problèmes agraires

L'histoire des sciences sociales appliquées aux problèmes agraires de l'Inde a été remarquablement analysée par P. C. Joshi[1], qui a, en particulier, montré comment les concepts, les méthodes et l'organisation des recherches répondaient aux besoins de l'administration britannique mais pouvaient être aussi parfois utilisés par les nationalistes. Le lecteur intéressé se reportera à cette étude afin de mieux prendre conscience de l'originalité des pionniers indiens de l'analyse rurale comme M. G. Ranade ou Radhakamal Mukherjee.

C'est dans le contexte de l'accroissement du nombre et de la sévérité des famines dans la deuxième moitié du XIX[e] siècle que R. C. Dutt forgea le concept de ponction économique *(economic drain)* opérée par l'Empire britannique sur ses colonies. Cette analyse est ignorée de la plupart des économistes qui ne sont pas familiers avec l'histoire de la pensée économique indienne, alors qu'elle est pourtant très proche des analyses de type centre-périphérie.

La tradition mathématique indienne trouva une nouvelle expression pendant la période coloniale dans le domaine statistique. Les données quantitatives étaient en effet nécessaires aux administrations britanniques, d'autant que leur nombre était faible en regard de la population de l'Inde. Les revenus de la Couronne dépendant pour l'essentiel des impôts sur la terre, l'administration cherchait à prélever le maximum sans provoquer des famines qui rendraient les paysans insolvables. Comme il a été indiqué ailleurs[2], les centaines de documents que les fonctionnaires locaux tant britanniques qu'indiens ont rédigés sur les famines témoignent de ce souci.

Le perfectionnement à la fois des méthodes de recueil de données et des méthodes d'analyse statistique permit au mouvement nationaliste indien d'étayer par des chiffres la mise en rapport de la situation de dépendance coloniale et de l'appauvrissement des masses indiennes que l'aggravation des famines mettait en évidence.

La famine de 1943 au Bengale fut le dernier exemple de tragédie clairement liée à la politique coloniale ; elle fit de 1,5 à 3 millions de morts et marque encore la mémoire collective des Bengalis. Les nombreuses analyses de ses causes et conséquences dont elle a été l'objet jusqu'à ce jour utilisent en particulier les données recueillies par P. C. Mahalanobis, un des grands noms de la statistique moderne et le chef historique de la puissante école statistique indienne.

L'indépendance de l'Inde en 1947 éliminait une cause majeure d'insécurité alimentaire et de

Pierre Spitz est directeur de recherche à l'Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social, Genève (Suisse). Spécialiste des questions rurales dans les pays en développement, il a déjà publié un article dans cette *Revue* sur la famine et l'inégalité (vol. XXX, n° 4, 1978).

famine. Certes, le processus d'appauvrissement lié à la situation coloniale avait créé des situations qui ne pouvaient être aisément changées, les artisanats ruinés ne pouvaient se reconstituer dans leurs formes anciennes, de puissants intérêts locaux pesaient sur les structures agraires, le capital étranger continuait de jouer un rôle important, mais les espoirs étaient grands d'induire un développement rapide.

La Commission de planification *(Planning Commission)* était un des lieux privilégiés de cet espoir. Ce que Nehru définissait comme une voie rationnelle, scientifique et moderne dans un cadre démocratique devait s'y forger et, de là, insuffler de proche en proche à toute la nation une attitude et un tempérament scientifiques (ce qu'il nommait *scientific temper*).

Les travaux de la commission pouvaient s'appuyer sur les compétences de nombreux centres de recherche et d'enseignement : la Delhi School of Economics, établie dans les premières années de l'indépendance sous la direction de V. K. R. V. Rao, qui, en 1959, créa un institut spécialisé dans l'étude de la croissance économique ; le Gokhale Institute of Economics and Politics, animé par D. R. Gadgil ; le département d'économie de l'Université de Bombay, dirigé par M. L. Dantwala ; la Lucknow School of Economics and Sociology, fondée par Radhakamal Mukherjee ; l'Indian Statistical Institute, fondé par P. C. Mahalanobis, etc. Ce dernier institut invita de nombreux experts étrangers du développement de grande réputation de toutes origines géographiques et de toutes écoles de pensée, y compris socialistes et marxistes (O. Lange, M. Kalecki, Ch. Bettelheim, par exemple).

Au niveau local, les études anthropologiques et économiques de villages se développèrent rapidement dans les années 50, afin de mieux saisir les structures sur lesquelles cette politique de développement national pouvait s'appuyer et les obstacles qu'elle avait à vaincre. La volonté de changer les structures agraires stimula de nombreuses études, dont P. C. Joshi analysa les principales caractéristiques dans sa contribution citée ci-dessus. Ce texte d'une centaine de pages, qui devrait constituer une lecture obligée de tout expert ou étudiant des problèmes agraires du Tiers Monde, ne constitue lui-même qu'un chapitre d'un des sept volumes consacrés à la revue de la littérature économique en Inde depuis l'indépendance. C'est le Conseil indien de la recherche en science sociale (Indian Council of Social Science Research, ICSSR) qui lança en 1970 cet ambitieux bilan des recherches en sciences sociales depuis l'indépendance. Pour donner au lecteur une idée à la fois de la masse des recherches effectuées sur les problèmes de développement en Inde depuis l'indépendance et de l'ampleur de l'effort de l'ICSSR, il faut encore ajouter que le domaine proprement économique, couvert par sept volumes, n'est lui-même qu'un des sept domaines explorés dans les sciences sociales et que le chapitre de P. C. Joshi comporte à lui seul plus de mille références, dont deux cents de chercheurs étrangers.

La production des sciences sociales indiennes est ainsi devenue depuis l'indépendance l'une des plus importantes du monde. Des dizaines de revues périodiques scientifiques offrent des analyses spécialisées relevant de l'économie, de la sociologie, des sciences politiques, de la géographie, de l'histoire, etc., analyses qui ont toutes des implications (explicitées ou non) pour le développement du pays. L'une de ces revues, particulièrement influente, *Economic and political weekly,* est, comme son nom l'indique, hebdomadaire. Il faut également noter que les départements de sciences sociales des 120 universités existant en 1983 dans le pays produisent chaque année plusieurs milliers d'études, le plus souvent multigraphiées et de faible diffusion.

Les spécialistes indiens en sciences sociales, et, en particulier, ceux qui luttèrent pour l'indépendance, partageaient les espérances communes en un développement rapide du pays, une fois levée l'hypothèque coloniale. Ils estimaient, de plus, avoir une responsabilité particulière vis-à-vis de ce processus de développement national. Ils pouvaient enfin passer de leur rôle de critiques de la politique coloniale à un rôle positif et constructeur. Ils pouvaient aider à la mobilisation de l'ensemble de l'important potentiel technique et scientifique pour un développement national, stimuler la réforme d'une administration qui ne devait plus se contenter de tâches répressives de collecte de l'impôt, de justice et de police, mais acquérir des fonctions nouvelles de développement dans le cadre d'une démocratie parlementaire. Celle-ci assurait, enfin, que le débat d'idées entre les différentes



Procession de dizaines de plats, lors d'une grande cérémonie de mariage, à Jaipur, en Inde. H. Cartier-Bresson / Magnum.

écoles de pensée pouvait se développer, que les politiques économiques et sociales proposées par les uns et les autres pouvaient être confrontées et finalement sanctionnées par le libre jeu des forces sociales.

Ces espoirs se sont confirmés dans plusieurs secteurs et dans plusieurs régions mais beaucoup plus lentement que prévu. L'industrie nationale, tant privée que publique, s'est développée, y compris dans le domaine des technologies avancées (nucléaire, électronique...). Le rôle du capital étranger a diminué en termes relatifs, les sociétés transnationales ne jouent pas un rôle décisif dans l'économie nationale. Des réformes agraires ont réduit les abus les plus graves et l'impôt sur la terre a cessé d'être une ressource importante de l'État. A la différence de nombreux autres pays du Tiers Monde, l'Inde n'a pas une économie dépendant de cultures d'exportation ou de produits miniers. La production vivrière a fortement augmenté dans certaines régions, en particulier dans le Nord-Ouest. Les importations massives de céréales ont cessé et laissé place au cours des dernières années à des exportations sporadiques (les importations de graines oléagineuses et d'huiles alimentaires sont, en revanche, devenues très préoccupantes).

Cependant, la faim quotidienne des chômeurs des villes et la faim saisonnière des travailleurs pauvres des campagnes n'ont pas disparu et, dans certaines régions se sont amplifiées. Tel est le cas de l'Inde orientale (Bengale-Occidental, Bihar, Orissa), où, pourtant, des foyers importants d'industries lourdes et d'installations minières se sont développés depuis un siècle, avec une forte accélération après l'indépendance. La production agricole et alimentaire n'a guère été stimulée par cette industrialisation alors que le Nord-Ouest (Punjab, Haryana) a vu sa prospérité rurale croître rapidement en l'absence d'industrialisation lourde. L'accroissement de la production agricole de cette région a eu, en revanche, un effet d'entraînement sur les petites et moyennes industries fournissant l'agriculture ou transformant ses produits. Cette double disjonction entre agriculture et industrie lourde remet en cause la pertinence des liens de causalité simples souvent invoqués dans la littérature du développement. D'ailleurs, les généralisations habituelles de cette littérature (capital étranger, transnationales, cultures d'exportation, dictatures militaires, etc.) sont, dans le cas de l'Inde, comme nous venons de le voir, de peu de secours.

Naissance du projet « Systèmes alimentaires et société »

L'Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social (UNRISD, Genève) avait accordé beaucoup d'attention au nord-ouest de l'Inde dans le cadre de son programme de recherches sur les conséquences de l'introduction des variétés de céréales à haut potentiel de rendement en Afrique, en Asie et en Amérique latine. Une des évidences de ces recherches dirigées par le regretté Andrew Pearse était, en ce qui concerne l'Inde, la suivante : la politique d'introduction massive de variétés de céréales à haut potentiel de rendement, accompagnée d'une forte stimulation de la consommation d'intrants agricoles (engrais, eau, pesticides, énergie), avait permis des augmentations spectaculaires de la production essentiellement dans le domaine du blé irrigué du Nord-Ouest. Les résultats étaient beaucoup moins bons dans le domaine rizicole de l'Inde orientale et franchement médiocres dans les autres régions d'agriculture en sec, dont les cultures principales sont des céréales dites secondaires (millet et sorgho notamment). De manière plus générale, la politique dite de modernisation de la céréaliculture dans les trois continents paraissait, au début des années 70, n'avoir eu que des résultats spatialement et socialement limités, accroissant les disparités entre régions à blé et sans blé, irriguées et non irriguées, ainsi qu'entre les cultivateurs les mieux pourvus en terres et en capital et ceux qui l'étaient moins.

La persistance des raretés alimentaires et des famines dans trois continents au cours de cette période démontrait malheureusement que, dans les régions les moins bien dotées, il n'y avait pas eu de miracle technique et que ni la production alimentaire, ni l'emploi agricole, ni le pouvoir d'achat alimentaire, n'avaient augmenté de façon à mettre les plus vulnérables à l'abri de la faim.

L'UNRISD, tirant les conclusions à la fois des résultats de ce programme de recherches et des famines de 1972-1974, décida de lancer en 1977 un nouveau programme de recherches sur

« le risque de famine dans le monde moderne ». Nous avons alors élaboré des projets concernant le nord-est du Brésil, Haïti, les pays du Sahel et d'Afrique orientale, le Bangladesh et, bien entendu, l'Inde orientale, afin, dans ce dernier cas, de cerner les raisons de son retard économique par rapport au Nord-Ouest déjà étudié, et, si possible, d'envisager les solutions pouvant faciliter le développement de cette région globalement déficitaire en céréales[3].

Les trois États d'Inde orientale (Bengale-Occidental, Bihar, Orissa) ont ensemble une population de plus de 150 millions d'habitants. Des caractéristiques communes à ces trois États (en particulier en ce qui concerne les structures agraires) se trouvent également dans la moitié est de l'Uttar Pradesh, dans les districts orientaux du Madhya Pradesh, ainsi que dans l'Assam. C'est ainsi un ensemble de près d'un quart de milliard d'habitants dont il s'agissait de saisir la dynamique.

Les recherches sur les causes de la persistance de la faim et de la pauvreté dans la région ne manquent pas, en particulier au Bengale-Occidental, ni les programmes d'action. Des milliers d'articles, de livres, de thèses de doctorat ont, depuis l'indépendance, traité ces questions. Des spécialistes de haut niveau appartenant à toutes les écoles de pensée ont conduit des enquêtes dans les villes et les campagnes de la région. L'information statistique est abondante et traitée à l'aide de méthodes sophistiquées. Enfin, et ce n'est pas le moindre élément, l'État du Bengale-Occidental a connu depuis l'indépendance des gouvernements situés de diverses façons sur le spectre politique, sans que des différences importantes puissent être notées dans les résultats de leur action. Le gouvernement de la gauche unie a cependant, au cours des dernières années, fait d'importants efforts dans le domaine agraire, visant en particulier à améliorer le statut des métayers. Malgré de bonnes analyses préalables de la situation agraire, une forte volonté politique au niveau gouvernemental et des administrateurs souvent motivés et coopératifs, les résultats ont été décevants.

Face à cette situation peu encourageante, il existe une première tentation, celle de la fuite dans les débats théoriques entre écoles de pensée ou à l'intérieur de chaque école, sans renouvellement ni du matériel empirique ni de la méthodologie destinée à le rassembler et à l'interpréter. Les clivages théoriques nourrissent des clivages politiques en partis, tendances, factions, groupes d'intérêt, autant qu'ils se nourrissent d'eux pour les légitimer.

Il existe également une autre tendance, celle de l'empirisme, qui accumule les données en espérant qu'elles se chargeront à la longue de signification. Bien entendu, il est aisé de recommander, face à ces passions contraires, la sage voie de la recherche posant des hypothèses, recueillant des données, vérifiant ou infirmant ces hypothèses, d'allier théorie et enquêtes concrètes, analyse et synthèse. Mais précisément, ces qualités proprement scientifiques sont les caractéristiques dominantes d'un grand nombre de recherches au Bengale-Occidental sur les travailleurs agricoles sans terre, les métayers, le crédit agricole, la commercialisation, l'industrie, la pauvreté urbaine, etc., sans que ces recherches semblent avoir modifié le cours des choses.

C'est qu'en effet ces recherches partielles ne peuvent, par simple addition, former un ensemble signifiant. De plus, les variables liées à l'environnement (climat, sol) et aux techniques agricoles (dont pourtant dépendent l'emploi, le revenu et donc le pouvoir d'achat alimentaire) ne sont que faiblement intégrées dans ces analyses économiques et sociales. Lorsqu'elles le sont, elles ne représentent que rarement l'immense champ du réel et du possible du domaine biologique. Car l'agriculture, source majeure d'emplois et de revenus dans la région, est un des métiers les plus difficiles du monde. Contrairement à ce qui est généralement perçu, elle n'est pas une activité répétitive et routinière. Elle exige de gérer au sein d'un univers aux conditions toujours changeantes des relations d'une grande complexité entre, d'une part, les facteurs évoluant sans cesse du sol, du climat, de l'ensemble de l'environnement physique et, d'autre part, les caractéristiques des espèces végétales et animales, elles-mêmes constamment diversifiées par la reproduction sexuée, spontanée ou contrôlée.

C'est pourquoi une autre orientation de la recherche se montrait nécessaire, non pas segmentaire, fractionnée, unidisciplinaire, mais systémique, holistique, transdisciplinaire, avec une attention particulière portée à l'articulation des sciences naturelles et des sciences sociales.

Informés du projet de l'UNRISD, des chercheurs bengalis partagèrent cette conviction de la nécessité de tenter cette recherche interdisciplinaire. Leur espérance était, et demeure, que cette mise en relation synchronique et diachronique, cette insistance, non pas sur les éléments mais sur leurs liaisons, permettrait de dégager des espaces de choix, donc des perspectives d'action dont pourraient s'emparer diverses forces sociales. La composition du groupe initial reflétait cette volonté interdisciplinaire puisqu'aux côtés de Boudhayan Chattopadhyay, économiste très sensible aux dimensions sociales, politiques et culturelles du développement et architecte du projet, se trouvaient un des meilleurs géographes de la région, Satyesh C. Chakraborty, ainsi qu'un éminent pédologue et agronome, Sushil K. Mukherjee.

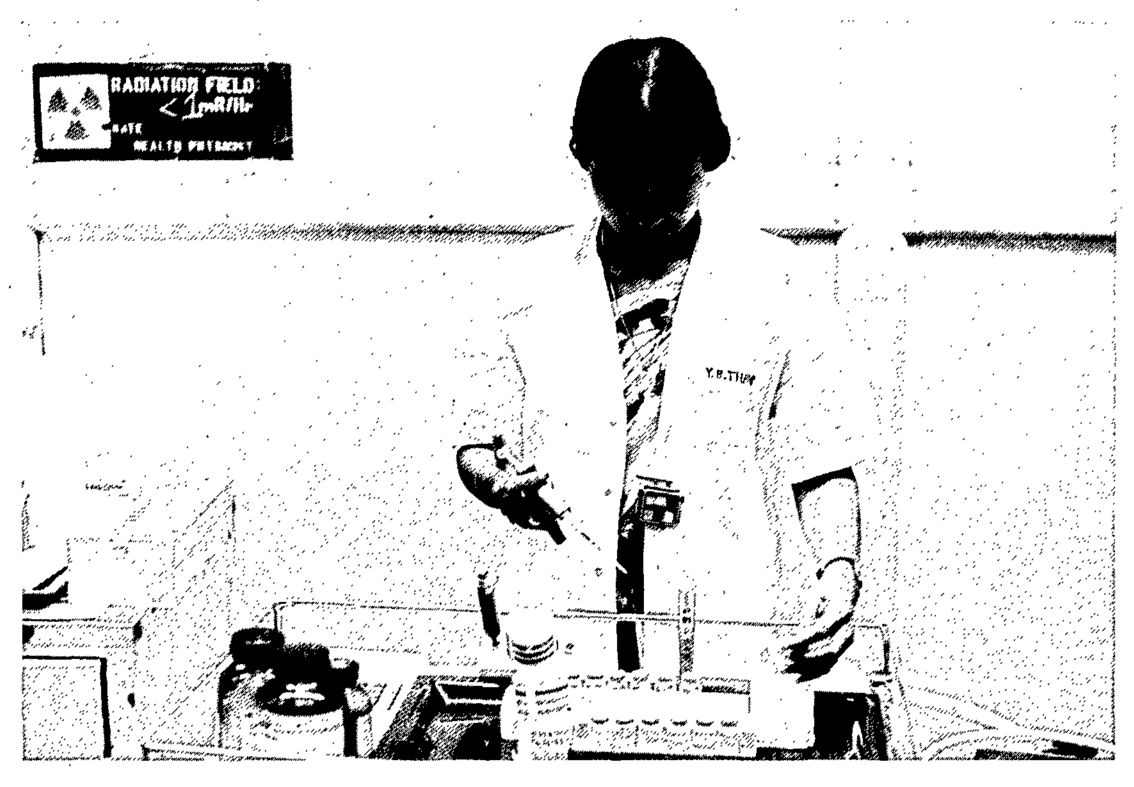
C'est avec ce groupe que fut conçu en 1977 le projet d'étude du risque de famine en Inde orientale. La famine fut considérée, sur le plan méthodologique, comme la crise d'un système alimentaire, crise permettant d'identifier les acteurs sociaux de ce système ainsi que les relations stratégiques entre ses éléments. Le projet initial de l'UNRISD sur « le risque de famine dans le monde moderne » fut, pour cette raison, sous-titré « Études de systèmes alimentaires soumis de manière récurrente à des conditions de rareté ». De manière à élargir l'approche à des situations moins aiguës de rareté alimentaire, le projet changea de titre pour devenir en 1979 l'actuel programme de recherches « Systèmes alimentaires et société », sans modification d'orientation de la partie concernant l'Inde orientale.

Nature et société : choix technologiques et sciences agronomiques

L'expression « système alimentaire », rare avant 1976, est, depuis, fréquemment utilisée, chaque auteur ou institution en ayant désormais sa propre définition, ou, à défaut de définition, en faisant un usage particulier. Cette expression n'est souvent qu'une commodité de plume remplaçant les descriptions anciennes en termes de circuits de produits alimentaires : production — transformation — commercialisation — distribution, et incluant éventuellement les intrants nécessaires à la production agricole. L'usage croissant de cette expression constitue un progrès, même à ce simple niveau descriptif, car elle évoque du moins l'idée qu'il ne suffit pas d'augmenter la production alimentaire pour lutter contre la faim. Parfois, l'analyse en termes de système alimentaire comporte également l'analyse des relations entre facteurs économiques, sociaux et culturels, éventuellement à divers niveaux d'agrégation (local, national, international).

Plus rarement sont prises en compte les relations entre facteurs techniques (climat, sol, eau...) et facteurs socio-économiques. C'est ce que tente de faire le projet « Systèmes alimentaires et société » en Inde orientale. Les performances des systèmes alimentaires sont elles-mêmes appréciées au niveau de la santé des divers groupes de la population. Aussi des médecins tels que G. P. Dutta et R. Devanath se sont-ils joints aux spécialistes de sciences sociales (économistes, sociologues, anthropologues, historiens) et de sciences de l'environnement (pédologues, météorologues, hydrologues, agronomes...).

Dans un premier temps, en 1979 et 1980, une équipe restreinte de spécialistes réunis autour de B. Chattopadhyay utilisa les matériaux et données disponibles, avant de lancer en 1981 une vaste enquête sur le terrain. La nature de la présente contribution est de faire saisir les circonstances dans lesquelles ce projet est né, à la jonction du développement de la recherche scientifique en Inde, lui-même inscrit dans un contexte historique précis, et des interrogations nées des circonstances économiques, politiques et sociales de l'Inde orientale, et plus particulièrement, du Bengale-Occidental. L'objectif de cette contribution n'est pas de rendre compte du résultat de ces recherches, qui font l'objet de plusieurs dizaines de textes dont l'ensemble représente plusieurs milliers de pages. Avant d'apporter quelques précisions sur les enquêtes de terrain, signalons quelques-uns des thèmes saillants qui ont été traités autour de l'articulation de la société et de la nature. De même que nous avons donné un aperçu de la genèse des sciences sociales en Inde, il nous faudra donner quelques indications sur les caractéristiques historiques et sociales des recherches agronomiques menées en Inde depuis l'indépendance et



La recherche scientifique en Inde. Le laboratoire d'essai sur l'irradiation des aliments au Centre de recherche atomique de Trombay. Dominique Darr / Gamma.

qui ont orienté de façon décisive les choix technologiques de son agriculture.

Une série d'études dirigées par B. Chattopadhyay porte sur l'évolution de la production alimentaire, des prix alimentaires et des termes de l'échange entre agriculture et industrie depuis 1950[4]. Les fluctuations de la production des diverses céréales et de leurs prix renvoient bien entendu à l'étude de la variabilité climatique interannuelle. Il est nécessaire de remarquer à ce sujet que les études climatiques (et les données techniques en général) sont considérées avec suspicion par de nombreux économistes et sociologues. C'est qu'en effet ceux qui, partisans du statu quo, refusent d'admettre que les inégalités entre groupes sociaux et entre nations jouent un rôle essentiel dans le développement des raretés alimentaires et des famines, tendent à attribuer au climat toutes les responsabilités de ces crises de subsistance. Ceux qui veulent changer l'ordre des choses tant au niveau national qu'international sont tentés par l'exagération inverse et nient le rôle du climat. La même opposition stérile, recouvrant les mêmes attitudes idéologiques extrêmes, existe en ce qui concerne les facteurs démographiques. Une démarche scientifique exige, elle, d'analyser les relations entre nature et société : c'est ce qui a été fait dans le cadre du projet « La sécheresse et l'homme » de l'IFIAS (International Federation of Institutes for Advanced Studies). Dirigé par Rolando Garcia, météorologue argentin qui fut le directeur du projet GARP (Global Atmospheric Research Project) de l'Organisation météorologique mondiale, le projet IFIAS[5] a permis un enrichissement considérable de la méthodologie du projet « Systèmes alimentaires et société » de l'UNRISD. Rolando Garcia, qui est également épistémologue et spécialiste de l'histoire des sciences[6], a développé les principes de son analyse systémique dans une contribution publiée par l'UNRISD[7] et l'applique au projet « Systèmes alimentaires et société » qu'il dirige actuellement au Mexique.

L'étude des relations entre facteurs climatiques et production agricole entraîne l'étude des technologies proposées par les services agricoles et le plus souvent soutenues par des politiques de prix et de crédit. Selon les technologies choisies, une même variation climatique peut avoir des effets fort différents. Un exemple simple est celui du choix que doit opérer le spécialiste de l'amélioration des plantes entre le rendement maximal et la stabilité de ce rendement. Dans un pays pauvre où la perte d'une récolte peut signifier la mort (en l'absence de réserves, de possibilités de crédit), la recherche doit viser à obtenir non pas seulement un rendement élevé, mais une certaine stabilité de ces rendements à travers les années, bonnes et mauvaises. La grande dépendance de l'agriculture des pays pauvres vis-à-vis des fluctuations climatiques devrait donc amener à privilégier la stabilité, c'est-à-dire à sélectionner des variétés qui n'ont pas forcément le rendement potentiellement le plus élevé (toutes conditions favorables réunies).

Les sciences agronomiques ne se sont pas développées en Inde, ni nulle part ailleurs, dans le vide économique et social. Leur organisation, leurs orientations, leurs priorités ont été largement modelées par les experts agricoles américains dans les années 50 et 60[8], c'est-à-dire sur un modèle lui-même façonné par l'évolution particulière de l'agriculture, et, plus largement, de l'économie, des États-Unis d'Amérique. Bien qu'il y ait eu, en Inde, un important effort de réflexion biologique et agricole avant l'indépendance, on peut parler d'une véritable « implantation » de l'agronomie américaine dans ce pays, pour reprendre le terme utilisé par le sociologue Ralph Pieris en ce qui concerne les sciences sociales[9].

Cette approche, dominante dans la recherche indienne, est enseignée dans les Universités agricoles copiées sur le modèle des *Land-grant colleges* des États-Unis. Elle privilégie l'homogénéisation (non seulement une seule espèce mais une seule variété dans le même champ) et la séparation spatiale et temporelle des processus de production. Plutôt que de rechercher des économies d'intrants (engrais, pesticides, énergie) par une approche systémique jouant des complémentarités, des synergies et des possibilités homéostatiques, elle favorise, par homogénéisation et séparation, une consommation d'intrants que seuls peuvent se permettre les agriculteurs les mieux dotés en terres et en capital. Elle est donc également soutenue par des intérêts industriels particuliers, nationaux et internationaux. Au niveau de l'organisation scientifique, elle se caractérise par un cloisonnement des disciplines agronomiques tant dans l'enseignement que dans la recherche. Au niveau idéologique, elle ne reconnaît qu'une classe d'interlocuteurs, les agriculteurs dits « progressistes » qui adoptent les moyens dits « modernes ». Les autres, l'immense majorité des paysans de l'Inde, sont volontiers considérés comme arriérés, routiniers. Non seulement leur créativité n'est pas reconnue, mais ils sont souvent considérés comme des obstacles au progrès. Les complexes associations culturales qu'ils gèrent depuis des siècles sont, dans cette approche, condamnées à disparaître au profit de cultures monovariétales et monospécifiques. Pourtant, ces associations culturales recèlent des mécanismes homéostatiques qui permettraient, après études et améliorations, de diminuer la vulnérabilité des systèmes culturaux aux variations climatiques, aux prédateurs et aux maladies, ce qui, évidemment ne fait pas l'affaire des vendeurs de pesticides tels que les dérivés d'isocyanate de méthyle, dont les ravages sont constatés aujourd'hui à Bhopal[10]. Elles recèlent aussi d'importantes capacités d'absorption de la main-d'œuvre ainsi que de répartition plus égale du travail et des revenus à travers l'année.

Nouvelle alliance et écologie scientifique

Le développement de la réflexion scientifique et technique s'est longtemps nourri des savoirs populaires sécrétés par des siècles d'observations et d'expériences. Depuis la révolution scientifique européenne, la science a, dans un premier mouvement, pris ses distances avec ses sources populaires. Cette rupture a permis un développement scientifique spectaculaire, mais, en même temps, l'homme de la science classique, qui entendait déchiffrer la nature et la dominer, s'est placé en dehors d'elle. Au cours du XIXe siècle, la science « pure » du rationaliste et du scientiste se débarrassa de toute référence sociale, culturelle, religieuse, magique ; l'histoire des sciences oublia les inspi-

rations alchimiques de Newton. Le temps se restreignit au seul temps mécanique du mouvement des planètes et de la pendule. A l'opposé du scientifique de l'âge classique se trouvait le paysan illettré pris dans la gangue de la nature et dans ses temps biologiques. Aujourd'hui, la science moderne la plus avancée est celle de l'indétermination, de l'irréversibilité du temps, de l'interrogation. L'un des représentants les plus éminents de cette science avancée est Ilya Prigogine, Prix Nobel de chimie. Il écrit : « La science classique postule toujours la monotone stupidité du monde qu'elle interroge [...]. Plus est abaissée la nature, plus se trouve glorifié celui qui y échappe. » Puis évoquant la « nouvelle alliance » de l'homme au sein des sciences contemporaines : « La métamorphose des sciences contemporaines n'est pas rupture. Nous croyons au contraire qu'elle nous mène à comprendre la signification et l'intelligence de savoirs et de pratiques anciens que la science moderne, axée sur le modèle d'une fabrication technique automatisée, avait cru pouvoir négliger [...]. Au moment où nous apprenons le 'respect' que la théorie physique nous impose à l'égard de la nature, nous devons apprendre également à respecter les autres approches intellectuelles, que ce soient les approches traditionnelles, des marins et des paysans, ou les approches créées par les autres sciences. Nous devons apprendre, non plus à juger la population des savoirs, des pratiques, des cultures produites par les sociétés humaines, mais à les croiser, à établir entre eux des communications inédites qui nous mettent en mesure de faire face aux exigences sans précédent de notre époque[11]. »

Dans le domaine des sciences agronomiques, les avancées nouvelles qui caractérisent cette « nouvelle alliance » forment l'écologie, c'est-à-dire l'étude scientifique des écosystèmes et agrosystèmes. Afin de distinguer cette analyse systémique de la nature et de ses productions des mouvements d'opinion qualifiés d'écologiques, sans doute faudrait-il parler d'écologie scientifique, c'est-à-dire de la démarche interdisciplinaire et systémique enseignée de manière croissante dans les universités des pays industriels et pratiquée, encore modestement, dans leurs centres de recherche. L'écologie scientifique, dont les bases ont été établies à la fin du XIXe siècle par E. Haeckel, s'est développée en accord avec le mouvement scientifique global des dernières décennies auquel se réfère Ilya Prigogine dans son ouvrage, et dont il est lui-même un des pionniers. Sa croissance a bien entendu été stimulée par la crise de l'énergie et la prise de conscience grandissante de l'opinion publique des pays industriels face à la détérioration de l'environnement.

Le développement de l'écologie scientifique ne peut se faire qu'au prix d'un très important changement dans l'organisation de la recherche, et plus encore dans les mentalités des chercheurs habitués au confort monodisciplinaire et au travail individuel, qui oriente encore largement le système de validation des recherches et d'allocation des ressources.

Pourtant, malgré d'importantes difficultés organisationnelles, idéologiques et épistémologiques, l'écologie scientifique se développe dans les pays industriels. Ceux-ci peuvent en tirer d'importants bénéfices. Mais il est ironique de constater que c'est dans ces pays qu'elle s'est développée, et non dans un pays comme l'Inde.

Premièrement, en effet, l'écologie scientifique et l'analyse systémique sont d'une absolue nécessité pour améliorer le sort de centaines de millions de paysans pauvres. Ce sont eux qui pratiquent encore une approche systémique préscientifique, par exemple, dans leurs cultures associées. Ce sont leurs pratiques et leurs savoir-faire qui doivent être le point de départ de la démarche scientifique afin d'améliorer ces pratiques « de l'intérieur » par un dialogue constant entre scientifiques et paysans (ou éleveurs). La destruction de ces pratiques et leur remplacement par une agriculture prétendument moderne signifie l'émigration massive vers les villes des chômeurs qu'elles ne peuvent absorber. L'exemple historique des États-Unis d'Amérique où pourtant la main-d'œuvre était rare et les terres abondantes devrait faire réfléchir les élites de pays moins dotés : les ghettos des villes américaines ont été produits par cette modernisation de l'agriculture. En Europe, malgré une faible mécanisation de l'agriculture et une absorption importante de main-d'œuvre dans des industries maîtresses du marché, soixante millions d'hommes et de femmes ont quitté leur continent entre 1840 et 1920, pour une population d'environ 300 millions en 1900[12].

Deuxièmement, les traditions philosophiques et scientifiques de l'Inde s'accordent parti-

culièrement bien avec l'approche systémique et holistique. On en trouve le reflet dans l'œuvre du physicien J. C. Bose, qui, à partir de 1895 et jusqu'à sa mort en 1937, développa d'ingénieuses expériences et des conceptions très surprenantes pour la communauté scientifique britannique sur les rapports du vivant et du non-vivant.

Dans la recherche agronomique existait également un esprit systémique, dont témoigne celui qui la dirigea avant la deuxième guerre mondiale : sir Albert Howard. Britannique « indianisé », fasciné par la philosophie hindoue et ayant passé sa vie en Inde à étudier les pratiques paysannes, il était partisan, sur le plan théorique, d'une approche holistique, et, sur le plan pratique, des associations végétales. Son nom est encore aujourd'hui cité dans la littérature du mouvement écologique en raison de son insistance sur la nécessité de l'équilibre entre fumure organique et fumure minérale. Il proposait une méthode d'analyse intuitivement systémique : « Plutôt que de briser le sujet d'études en plusieurs fragments à l'aide de la méthode analytique [...] nous devons adopter une approche synthétique et voir en la roue de la vie un seul grand sujet d'études et non pas un assemblage d'éléments sans relations les uns avec les autres[13]. »

Cette approche manquait cependant de moyens scientifiques et financiers. Lorsqu'ils devinrent disponibles, après l'indépendance, ce courant de pensée disparut au profit d'une recherche segmentée, de type analytique, nourrissant un modèle de séparation spatiale et temporelle des processus de production agricole. Les milliers de spécialistes indiens des sciences agronomiques qui ont été formés dans cet esprit préécologique ont le plus souvent de grandes difficultés à franchir les limites des disciplines très étroites au sein desquelles ils ont forgé leurs compétences. De plus, leurs relations avec les sciences sociales sont très limitées : si elles s'intensifiaient, il y aurait peut-être une prise de conscience plus rapide des nécessités d'une approche écologique et interdisciplinaire.

Seule une volonté politique de réforme de l'enseignement agricole et de réorganisation de la recherche peut permettre de mobiliser ce potentiel scientifique considérable non pas au service de la minorité des agriculteurs les plus favorisés mais de l'ensemble de la paysannerie indienne, afin de lui assurer emploi, revenu et pouvoir d'achat alimentaire. Cela pour survivre et vivre mieux à travers saisons et années.

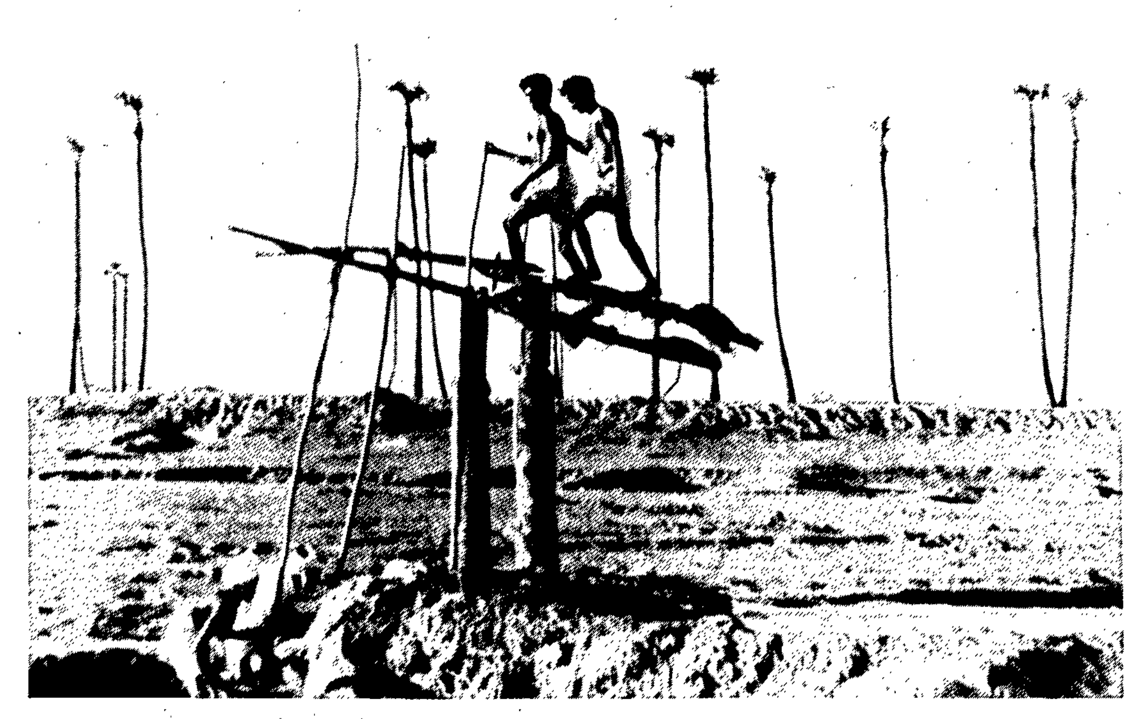
Naissance de CRESSIDA

Dans les campagnes, la disponibilité alimentaire, les emplois et les revenus sont structurés par le temps des saisons. De même que les indicateurs de disponibilité alimentaire *per capita* masquent les inégalités sociales, les indications en termes de moyennes annuelles masquent les variations temporelles. Dans les campagnes, la faim est très largement saisonnière. La période de soudure entre deux récoltes est non seulement une période de rareté alimentaire, de chômage, de faim, mais aussi la période durant laquelle s'exercent de manière forte les relations de pouvoir et se reproduisent des relations sociales inégales. Dans une société rurale, les plus faibles doivent en effet se comporter selon certaines normes sociales vis-à-vis des plus puissants (agriculteurs, marchands, prêteurs d'argent) afin d'assurer leur survie pendant cette période.

Qu'une mauvaise année survienne et ces périodes de difficulté peuvent se transformer en famines, tandis que se cristallisent les tendances lourdes à la dépossession des plus faibles et à l'accaparement par les plus riches. On parle souvent des ventes de détresse des animaux, attelages, machines, possessions personnelles, bijoux, terres. On parle moins de ceux qui accroissent leur patrimoine à la faveur de ces crises de subsistance et renforcent leur pouvoir économique et social.

Cette structuration par le temps de l'emploi et des revenus agricoles, de la faim et de la maladie, est l'expérience vécue par les paysans de tous les temps et de toutes les civilisations qui se sont développées dans les régions tempérées ou tropicales (à mesure qu'on se rapproche de l'équateur, la saisonnalité est moins marquée). La mousson en Inde est un rythme essentiel de la vie économique et sociale, des travaux et des fêtes.

Pourtant, malgré l'immense quantité de données statistiques existant en Inde orientale et le nombre d'études socio-économiques qui y ont été réalisées, peu de données saisonnières sont disponibles. De plus, en Inde orientale



Techniques agricoles traditionnelles. Mécanisme d'élévation de l'eau pour l'irrigation des rizières, Madras, Inde, 1956. G. Pourcher.

comme dans d'autres régions, la mise en relation des données de différente nature (économie, démographie, environnement, santé) soulève le problème du manque de cohérence des échelles spatiales de rassemblement de ces données. Les unités administratives ne coïncident pas avec les unités naturelles, les données climatiques sont recueillies selon un maillage inégal, etc. Afin de résoudre simultanément les problèmes de cohérence spatiale et temporelle des paramètres soumis à l'analyse systémique, il apparaissait nécessaire d'entreprendre des études sur le terrain. Cela fut possible grâce à l'UNICEF, qui offrit de financer des enquêtes pendant une année agricole dans un certain nombre de groupes de villages du Bengale-Occidental et de l'Orissa. C'est ainsi que le groupe *ad hoc* formé autour de B. Chattopadhyay pour mener à bien le projet « Systèmes alimentaires et société » de l'UNRISD a pu se transformer en 1979-1980 en un nouveau centre de recherches interdisciplinaires : CRESSIDA (Centre for Regional, Ecological and Science Studies in Development Alternatives). Ce centre vise à étudier tout ce qui est fait par l'homme et produit par la nature, pour un développement autocentré du pays. B. Chattopadhyay écrit, dans son introduction au premier numéro de la revue de CRESSIDA, *Transactions* : « Le système alimentaire, interprété de manière réellement systémique, constitue le 'trou de serrure' à travers lequel nous avons choisi d'examiner les interactions de la science, de la technologie et de la société. » Tandis que le manifeste de CRESSIDA précise : « Le bon choix technologique doit être fait en fonction des ressources naturelles, des disponibilités énergétiques, des écosystèmes et des risques de pollution de l'environnement, de la création d'emplois, de la réduction des inégalités et des déséquilibres régionaux, de la satisfaction des besoins de base d'une population croissante, etc. Mais ce choix ne doit pas être fait en fonction des seuls bénéfices économiques et ne se pose pas néces-

sairement en termes de technologie moins sophistiquée à petite échelle. Il doit viser à permettre au pays de compter sur ses propres forces *(self-reliance)* et d'engendrer une culture scientifique et technique endogène. »

Les nombreuses études réalisées par CRESSIDA, qui ont été ou seront publiées dans la revue de CRESSIDA[14], illustrent cette démarche organisée autour des choix technologiques. C'est le cas, pour le Bengale-Occidental, de l'étude de S. Sen sur le biogaz[15], de S. Chakraborty sur la gestion de l'eau[16], et de A. Biswas sur la décadence des anciens systèmes d'irrigation de 1850 à 1925[17]. La méthode historique pour éclairer les choix technologiques s'y montre particulièrement pertinente, de même que dans l'étude de B. Chattopadhyay sur les raisons du choix britannique d'investir dans un réseau de chemin de fer plutôt que d'aménager le vaste réseau fluvial de la région afin de le rendre navigable et d'alimenter un réseau d'irrigation. Cette solution, préconisée par un des plus célèbres ingénieurs de l'Inde britannique, sir Arthur Cotton, permettait d'accroître la production agricole (et donc le revenu fiscal), de la stabiliser et de la transporter à bon marché. Malgré ses réponses détaillées et scientifiquement argumentées aux 1 200 questions qui lui furent posées par le Parlement britannique entre 1872 et 1878, il perdit sa bataille face aux intérêts industriels britanniques. Sa fille, lady Hope, écrira plus tard : « Tout cela était bon pour le commerce de l'Angleterre et permit de ruiner des millions de familles indiennes. Ce choix a contribué à causer plus de souffrances physiques et mentales à des sujets britanniques (c'est-à-dire aux Indiens) que toutes les guerres menées à travers le monde depuis le début du XIXe siècle[19]. » De plus, les méthodes de construction du réseau ferré contribuèrent, par l'interruption des réseaux de drainage, au développement de la malaria et d'inondations qui, aujourd'hui, prennent une ampleur catastrophique en Inde orientale. Les choix technologiques dans les systèmes d'alerte aux inondations ont été, eux aussi, étudiés par R. Schware[20].

Chaque choix technologique a des conséquences pour les plus pauvres ou pour l'indépendance nationale : réseau ferré plutôt qu'irrigation et navigation ; équipement diesel du réseau ferré plutôt qu'utilisation directe ou indirecte du charbon, dont l'Inde a de vastes réserves ; subventions au réseau routier plutôt qu'au réseau ferré ; etc.

Dans le cadre du projet UNRISD-CRESSIDA « Systèmes alimentaires et société », l'articulation entre système social et choix technologique a été également traitée par S. Chakraborty pour les populations tribales de l'Inde orientale[21] et, plus particulièrement, en Orissa, par l'anthropologue N. Patnaik, en relation avec la culture itinérante sur brûlis[22]. Les choix technologiques sont également évoqués par J. Harriss dans le cadre de la riziculture au Bengale-Occidental[23], tandis que Barbara Harriss a analysé l'ensemble du système de transformation et de commercialisation du riz dans cet État[24].

Systèmes alimentaires à travers le temps

Nous avons déjà fait référence ci-dessus à l'analyse de l'évolution, depuis 1950, de la production alimentaire, des prix alimentaires et des termes de l'échange entre agriculture et industrie. Avec la très forte diminution, depuis l'indépendance, des impôts directs sur la terre et les activités agricoles et alors que les impôts indirects prélevés sur le secteur agricole sont encore relativement faibles, l'évolution de ces termes intersectoriels d'échange est en effet essentielle pour saisir les caractéristiques des transferts de valeur, de l'accumulation et plus généralement de la mobilisation des ressources. Mais l'analyse est délicate et donne lieu à de nombreuses controverses. L'étude détaillée de B. Chattopadhyay et de S. C. Sharma[25] conclut que la tendance générale des termes de l'échange entre 1950/51 et 1975/76 était plutôt favorable à l'agriculture. Il faut néanmoins noter que lorsque les termes de l'échange évoluent en faveur de l'agriculture, ce n'est pas en faveur de tous les agriculteurs : les plus pauvres doivent acheter des denrées alimentaires de base à un prix plus élevé pendant la période de soudure qui correspond généralement à une période de ralentissement, voire de dépression, du mouvement des salaires agricoles. Dans la période 1923-1946, le mouvement favorable à l'agriculture des termes de l'échange était au Bengale corrélé de

manière positive avec les ventes de terres des plus pauvres.

Une telle analyse en appelle une autre : celle des groupes de pression qui influent sur les décisions gouvernementales réglementaires prises dans le domaine des prix. Les groupes d'intérêt influents — industriels et agricoles — n'ont pas nécessairement une conscience claire et immédiate des avantages et inconvénients des décisions gouvernementales pour leur prospérité à moyen ou à long terme. Leur information ou leur capacité d'analyse peuvent être insuffisantes, les intérêts étrangers (en particulier pour l'industrie) peuvent influencer les décisions dans un sens contraire à l'intérêt national. Des élans doctrinaires peuvent brouiller leurs perceptions. Conscients de ces difficultés méthodologiques, B. Chattopadhyay et Aswini K. Ray (professeur de science politique de l'Université J. Nehru de New Delhi) ont complété le texte précédemment cité par une étude de l'évolution du profil des membres du Parlement (Lok Sabha) qui conclut au pouvoir croissant des grands propriétaires terriens, plus nombreux et plus sophistiqués — au détriment des professions libérales, tandis que les intérêts industriels affaiblis pendant le gouvernement de Janata ont, depuis, repris de la vigueur.

Alors que le système démocratique indien permet de dresser ainsi la cartographie des acteurs sociaux et d'en suivre l'évolution à travers les débats parlementaires (à New Delhi et dans les États), les travaux des commissions et la presse, en particulier la presse des associations (par exemple la Fédération des chambres de commerce et d'industrie de l'Inde, FICCI), de telles études essentielles à la compréhension du fonctionnement des systèmes alimentaires et, plus largement, de l'économie sont rares. Elles demandent des dépouillements minutieux, moins glorieux que des essais théoriques et une collaboration étroite entre économistes, sociologues et politologues, collaboration que les systèmes de promotion de l'université et de la recherche ne favorisent pas.

En ce qui concerne l'analyse de l'évolution de la production alimentaire et des prix alimentaires, nous avons vu qu'elle renvoie, pour partie, à l'analyse de l'impact des fluctuations climatiques sur la production — suscitant ainsi la collaboration des économistes et des climatologues — et, par conséquent, aux choix de technologie agricole (choix des espèces et des variétés dans les programmes d'amélioration des plantes, des types d'irrigation, etc.), dont l'étude doit se faire avec des spécialistes des sciences de l'environnement (généticiens, agronomes, pédologues, hydrologues, géologues, etc.). Le travail conjoint des politologues, sociologues et agronomes est requis pour l'analyse des orientations et priorités des recherches agronomiques, et les économistes doivent se joindre à eux pour examiner l'allocation des ressources, la répartition des investissements et l'organisation du crédit qui soutiennent ces choix.

Sans entrer dans le détail de ces recherches, notons que l'analyse des fluctuations de la production alimentaire (céréales plus légumineuses alimentaires) montre qu'elles s'accroissent par rapport à la tendance générale qui, elle-même, est croissante. Cette divergence est préoccupante car deux écarts par rapport à la moyenne qui ont la même valeur absolue mais sont de signes opposés n'ont pas des effets symétriques : par exemple les sorties de devises nécessaires à l'importation en mauvaise année ne sont évidemment pas compensées par des rentrées de devises en bonne année. Au niveau national comme au niveau privé, il est difficile de s'adapter à une baisse de revenus ; certaines habitudes de consommation demeurent. Les effets de cette asymétrie et rigidité ont été baptisés « effets *ratchet* », par comparaison avec le cliquet qui, dans un mécanisme, empêche le retour en arrière[26].

Ces recherches, menées au niveau national, le sont également dans le contexte du développement contrasté du nord-ouest et de l'est de l'Inde, afin de répondre à l'interrogation lancinante qui est au centre des préoccupations de l'équipe de recherches : pourquoi l'est de l'Inde ne se développe-t-il pas plus rapidement ? Et cette question concerne également le Bangladesh, puisque, jusqu'à l'indépendance, Bengale-Occidental et Bengale-Oriental (devenu Pakistan-Oriental puis Bangladesh) ont connu la même destinée. Lorsque sera publiée la version finale de l'étude de B. Chattopadhyay[27], la nature multidimensionnelle des réponses apparaîtra dans le jeu complexe des facteurs culturels, sociaux, économiques, politiques et écologiques, replacés dans différents temps historiques : l'histoire longue des deux régions, l'une constamment ouverte aux inva-

sions, l'autre, orientale, protégée par des obstacles naturels ; l'histoire des politiques coloniales très différentes menées dans les deux régions ; enfin l'histoire plus rapprochée, celle de l'Inde indépendante. Dans ce mouvement télescopique, un point de repère essentiel : la famine du Bengale de 1943, dont B. Chattopadhyay a fortement renouvelé l'analyse[28], car elle continue de cristalliser aujourd'hui des interrogations théoriques et méthodologiques, politiques et culturelles, qui sont malheureusement encore d'actualité. Un aspect important de l'approche suivie est qu'elle ne se limite pas à la période de crise : faisant une économie politique du colonialisme et utilisant le concept de ponction économique forgé par les nationalistes indiens en réponse aux nécessités de leur temps, elle inscrit cette crise dans la période d'inflation liée à la guerre (1942-1944), succédant elle-même à un mouvement d'inflation commencé en 1928. De plus, elle tient compte des contraintes non économiques, qui, contrairement à une hypothèse souvent avancée, n'ont pas été éliminées par la commercialisation de l'économie.

La famine de 1943 a eu des conséquences et des prolongements qui ont été l'objet de recherches particulières : codes de famine[29] ; début de la construction du système public de distribution des denrées alimentaires[30] ; réponses au sein des mouvements paysans et des partis politiques du Bengale, qui ont été étudiés dans un projet antérieur dirigé par B. Chattopadhyay et dont une étude par Maitreyo Ghatak est disponible[31] ; enfin réponses culturelles, la famine de 1943 ayant marqué la littérature bengalie[32] et les arts graphiques et plastiques[33]. Que ce soit sous la forme de chansons populaires, de poèmes spontanés ou plus élaborés, comme ceux de Rabindranath Tagore, géant de la littérature bengalie et Prix Nobel de littérature en 1913, de romans, dont la grande qualité est peu connue à l'étranger, de pièces de théâtre, dont la production et la signification ont été étudiées par B. Chattopadhyay et Rudraprasad Sengupta, un acteur et metteur en scène réputé, de films, dont seuls ceux réalisés par Satyajit Ray ont quelque notoriété en dehors de l'Inde, de peintures comme celles de Somnath Hore, remarquablement analysées par le critique d'art et sociologue Pranabanjan Ray[34], les perceptions populaires et artistiques de la faim et de la famine, inscrites profondément dans la culture bengalie, correspondent à une analyse sensible et intuitive que ne doit pas négliger une recherche scientifique d'esprit interdisciplinaire. Les poètes et écrivains décryptent souvent mieux les réalités les plus profondes de la société que les spécialistes des sciences sociales. Le physicien bengali J. C. Bose, que nous avons déjà mentionné, écrivait : « L'esprit du scientifique et du poète partent tous deux à la recherche de l'inexprimable. La différence entre les deux tient au fait que le poète ignore par quels moyens, alors que le scientifique ne l'ignore pas[35]. »

Les systèmes alimentaires à travers les saisons

En 1981/82, les enquêteurs de CRESSIDA ont relevé dans chaque famille visitée mensuellement les mouvements, en nature et en argent, des revenus et des dépenses, des emprunts et des remboursements, les activités économiques et sociales, les mouvements des stocks alimentaires, la disponibilité alimentaire pour la famille, son état de santé, en particulier celle des femmes enceintes et des enfants.

Le choix des familles visitées (environ 9 600) s'est fait à la suite d'une procédure statistique complexe, par tirage au hasard dans un univers de 90 000 familles (39 000 en Orissa, 51 000 au Bengale-Occidental). Au Bengale-Occidental, 334 villages ont été choisis dans 20 grappes de villages répartis sur huit districts. En Orissa, 415 villages ont été choisis dans 22 grappes de villages répartis sur dix districts. Les choix des districts et des grappes ont été faits de manière à obtenir un ensemble aussi représentatif que possible des combinaisons de milieux naturels (sol, climat, disponibilité en eau), des types de systèmes de production agricole (à orientation commerciale, à dominante d'auto-approvisionnement vivrier, plantation de thé, culture itinérante sur brûlis, agro-foresterie, pêche, etc.), des types de rapports de production et de structures foncières (en tenant compte des proportions relatives des différentes catégories de cultivateurs, métayers, ouvriers agricoles), des structures sociales, religieuses et ethniques, de la dynamique des migrations de la force de travail, de l'organisation de la commercialisation et du transport, etc. Tout au long de l'année, deux

cents enquêteurs ont rempli les questionnaires socio-économiques et médicaux avec le concours de soixante chercheurs de toutes disciplines. L'organisation scientifique et logistique a bénéficié de l'expérience de B. Chattopadhyay dans ce domaine et de l'expertise d'un des pionniers des enquêtes statistiques indiennes, S. Bhattacharyya[36].

Une première analyse des résultats obtenus a permis de sélectionner, parmi ces 42 ensembles de villages, 10 ensembles (6 au Bengale de l'Ouest, quatre en Orissa) dans lesquels des processus économiques, écologiques ou institutionnels apparaissaient comme susceptibles d'une étude plus approfondie. Cette répétition d'enquête a été financée par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD). Les mêmes familles visitées en 1981/82 dans ces villages (soit environ 2 500 foyers) l'ont été à nouveau en 1983/84, c'est-à-dire au cours d'une autre année agricole : la comparaison permettra d'évaluer en particulier l'impact de la variation climatique, élément du programme « Réduction de la vulnérabilité des systèmes alimentaires aux variations climatiques » (Organisation météorologique mondiale, Programme des Nations Unies pour l'environnement, UNRISD, CRESSIDA). Ce programme comporte également des études sur le climat et la gestion de l'eau en Inde orientale réalisées par CRESSIDA sous la direction d'un météorologue, B. L. Bose, et d'un géologue spécialiste de l'hydrologie souterraine, S. S. Sarma[37], ainsi qu'une étude sur la perception des risques naturels par différents groupes socio-économiques et sur leur stratégie d'adaptation.

Les résultats d'une enquête aussi vaste ne sont, bien entendu, pas encore disponibles. Mais il est possible de donner quelques indications sur les résultats de l'enquête rapide menée auprès des 90 000 familles visitées en 1981. Les résultats détaillés ont été publiés par CRESSIDA[38]. Les questions portaient sur le statut économique, social et médical de la famille. Il a été en particulier demandé combien de mois d'auto-approvisionnement la production céréalière permettait d'assurer en supposant qu'il n'y eût pas de ventes. Le grain récolté cristallise en effet le temps de travail passé et la consommation future. Dans les sociétés où l'auto-approvisionnement céréalier joue un rôle important, ce qui est le cas au Bengale-Occidental et en Orissa, le grain disponible à la récolte (après, dans le cas du métayage, paiement de sa part au propriétaire) mesure le temps pendant lequel l'auto-approvisionnement sera possible, le temps de la sécurité alimentaire.

Dans les enquêtes que nous avons menées au Bihar au début des années 60, nous avions pu juger de l'importance de ce critère que les paysans utilisaient eux-mêmes pour se situer et situer les autres dans la stratification économique locale. Ils distinguaient ainsi ceux qui disposaient d'assez de riz pour toute leur famille quelle que soit l'année, ceux qui, en bonne année, arrivaient à peine à couvrir leurs besoins annuels, ou bien la moitié, le tiers, le quart, etc.

Nous avons, d'autre part, mené quelques analyses plus théoriques à l'aide de ce critère qui, bien entendu, perd de sa force à mesure que se développent des cultures commerciales[39].

Son utilisation à grande échelle s'est révélée intéressante. Bien que la procédure statistique choisie ne permette pas, en toute rigueur, d'effectuer des moyennes, les chiffres suivants méritent cependant d'être signalés. Six à sept pour cent seulement des 90 000 familles estiment pouvoir disposer d'un surplus. En revanche, 31 % des familles en Orissa et 45 % au Bengale-Occidental n'ont aucun auto-approvisionnement vivrier : ce sont, bien entendu, en écrasante majorité, les familles des travailleurs agricoles sans terre. En regroupant les familles qui indiquent de 0 à 6 mois d'auto-approvisionnement, les pourcentages sont de 72 % en Orissa et de 74 % au Bengale-Occidental. C'est-à-dire que près des trois quarts des foyers doivent trouver des ressources nécessaires pour acheter leurs céréales de base pendant la moitié de l'année ou plus. Les cultures commerciales étant peu développées dans la plupart des villages choisis, les ressources complémentaires proviennent de salaires agricoles locaux, de migrations temporaires et du système local de crédit, qui nourrit la reproduction des relations de domination du pouvoir local sur la masse des petits paysans et ouvriers agricoles.

On comprend dans ces conditions la difficulté de réformer les structures agraires. On comprend également que les choix technologiques doivent être tels qu'ils fournissent à ceux qui sont sans terre, ou presque sans terre, emploi et pouvoir d'achat à travers les saisons, de manière à mieux vivre et à être moins dépen-

dants des structures locales du pouvoir économique. Cet impératif n'est pas seulement celui de l'agriculteur : l'industrie qui en dépend est également saisonnière, comme le montre l'enquête de Sisir Mitra sur les travailleurs du jute, dont 54 % seulement étaient permanents en 1979 dans l'usine visitée[40].

Les choix technologiques faits dans l'agriculture indienne après l'indépendance sont illustrés par ce qui est enseigné et pratiqué dans une des meilleures universités agricoles indiennes : celle de Pantnagar en Uttar Pradesh, créée avec l'aide scientifique des États-Unis d'Amérique. Le revenu de l'université est en partie issu d'une vaste exploitation de production de semences qu'elle gère selon les techniques considérées comme les plus modernes, modèle parfait que les agriculteurs indiens sont appelés à imiter. Il est intéressant de noter que lorsque les ouvriers agricoles de l'université ont demandé à être employés non pas de manière saisonnière mais pendant toute l'année, afin de pouvoir vivre décemment, il leur fut répondu que la saine gestion d'une exploitation moderne ne permettait pas un tel luxe. Ces ouvriers agricoles ne furent finalement convaincus que par la force des armes, après que plusieurs dizaines d'entre eux eurent été tués par les forces de police appelées par le vice-recteur. Si tel est le modèle de modernisation proposé au pays entier, la faim saisonnière ne disparaîtra pas de sitôt.

Sous l'influence des sciences sociales qui se sont forgées dans le contexte particulier de l'industrialisation de l'Europe et des sciences agronomiques qui ont accompagné le développement de l'agriculture dans les pays industriels, les saisons et les années, que vivent concrètement les pauvres des campagnes, sont commodément oubliées par les théoriciens. Les rappeler c'est mettre en cause un modèle de développement qui fonctionne pour une minorité et c'est mettre en danger les sciences qui le légitiment.

Pourtant, c'est à partir de l'observation des saisons et des années que s'est développée la recherche scientifique, avec l'observation des mouvements du soleil, des étoiles et des nuages. Les calendriers hindous, qu'observent encore, pour leurs travaux et leurs fêtes, la plupart des paysans hindous, dérivent d'analyses faites entre 1500 et 1000 avant Jésus-Christ. Calendriers solilunaires, ils dérivent chaque année par rapport au calendrier solaire grégorien, avant d'être tous les trois ou quatre ans rajustés par rapport à celui-ci à l'aide d'un mois intercalaire.

C'est sur ce calendrier solilunaire que les paysans indiens mènent leur propre recherche préscientifique mais intuitivement systémique. Car c'est lui qui structure à travers les générations leurs observations du climat, de la nature, des germinations et des floraisons, des comportements animaux, et leur vie sociale et économique. Tandis que, dans leurs laboratoires et dans leurs bureaux, les scientifiques ont un autre découpage à la fois de la réalité et du temps. Aussi longtemps que leurs mondes ne se rencontreront pas, c'est-à-dire qu'ils ne s'enseigneront pas les uns les autres, il y a peu d'espoir de trouver rapidement les moyens d'assurer à tous, en Inde orientale et dans bien d'autres régions du monde, le vivre et le mieux-vivre à travers saisons et années.

N.D.L.R. Des contraintes d'espace nous ont fait couper les premières pages de l'article de Pierre Spitz. Le paragraphe ci-dessous résume les parties qui ont été éliminées :

« Le sous-continent indien a une tradition scientifique de plusieurs milliers d'années qui a enrichi de façon éminente de nombreux domaines, en particulier l'astronomie, les mathématiques, la physique et la biologie. Dans l'Inde britannique, l'intensification des échanges avec l'Europe donnait un nouvel élan à la recherche en sciences naturelles, tandis que les nouvelles circonstances politiques et sociales façonnaient les sciences sociales naissantes. »

Notes

1. P. C. Joshi, « Land reforms. A trend report », dans *A survey of research in economics,* vol. IV, Agriculture, Part II, New Delhi, ICSSR and Allied Publishers, 1975.

2. P. Spitz, « Violence silencieuse : famine et inégalités », *Revue internationale des sciences sociales,* vol. XXX, 1978, n° 4.

3. *Famine-risk and famine-prevention in the modern world: studies in food systems under conditions of recurrent scarcity,* Genève, UNRISD, juin 1976, 100 p.

4. Les seules études de cette série publiées à ce jour sont :
B. Chattopadhyay, « Growth and fluctuations in foodgrains output since independence », *Ecoscience CRESSIDA transactions* (Calcutta), vol. 3, n° 1, été 1983 ;
B. Chattopadhyay, S. C. Sharma et Aswini K. Ray, « The terms of trade and the rising power of the farm lobby », *Ecoscience CRESSIDA transactions* (Calcutta), vol. 2, numéro spécial, 1982. Les autres figurent dans le rapport général de B. Chattopadhyay à l'UNRISD (juillet 1981) et ont été utilisés dans P. Spitz, *Food systems and society in India. A draft interim report,* Genève, UNRISD, juillet 1983, 393 p.

5. R. Garcia, *Nature pleads not guilty,* Pergamon Press, 1981 ; R. Garcia et J. C. Escudero, *The constant catastrophe,* Pergamon Press, 1983 ; R. Garcia et P. Spitz, *The roots of catastrophes,* Pergamon Press, 1985. Cette analyse se nourrit, en particulier, des travaux de I. Prigogine sur les structures dissipatives.

6. J. Piaget et R. Garcia, *Psychogenèse et histoire des sciences,* Paris, Flammarion, 1983.

7. R. Garcia, *Food systems and society: a conceptual and methodological challenge,* Genève, UNRISD, 1984, 73 p.

8. Voir, par exemple, K. C. Naik et A. Sankaram, *A history of agricultural universities,* New Delhi et Oxford, IHB Pub. Co., 1972, qui rend compte des deux missions indo-américaines sur la recherche et l'éducation (en 1955 et 1960) du Comité de 1963 sur la recherche agricole présidé par le Dr M. W. Parker, de l'USDA, et du Comité de 1961 sur l'enseignement dit « Cummings Committee », du nom de son président, le Dr Ralph W. Cummings, de la Fondation Rockefeller. Ce comité joua un rôle considérable dans l'organisation des universités agricoles en Inde, qui non seulement furent bâties sur le modèle des *Land-grant colleges* des États-Unis d'Amérique, mais furent liées par des accords de coopération scientifique avec six universités américaines, chacune de ces universités étant responsable pour une partie du territoire de l'Inde.

9. R. Pieris, « L'implantation de la sociologie en Asie », *Revue internationale des sciences sociales,* vol. XXI, 1969, n° 3.

10. P. Spitz, « Industrie des pesticides et Tiers Monde », *Futuribles,* n° 60, Paris, novembre 1982.

11. I. Prigogine et I. Stengers, *La nouvelle alliance — Métamorphose de la science,* p. 58 et 60, Paris, Gallimard, 1979.

12. O. Sunkel, « The development of development », *IDS bulletin,* Sussex, mars 1977.

13. A. Howard, *An agricultural testament,* Oxford University Press, 1940.

14. Quatre volumes ont été publiés dont un double. Les deux premiers portent le titre de *CRESSIDA transactions* (vol. I : été 1981, n° 1, 232 p. ; hiver 1981, n° 2, 250 p.) ; les suivants sont intitulés *Ecoscience, CRESSIDA transactions* (vol. II, 1982, numéro spécial, n°s 1 et 2, 382 p. ; vol. III, été 1983, n° 1, 234 p.). Adresse : CRESSIDA, Chaturanga, 32 Gobinda Auddy Road, Calcutta 700027. Les quatre volumes seront ci-après désignés conventionnellement par la mention « CRESSIDA » suivie du numéro du volume, de l'année et du nombre de pages.

15. S. Sen, « Biogas technology and its prospects in rural India using human waste as one of its inputs », *CRESSIDA,* vol. I, n° 2, 1981, 18 p.

16. S. C. Chakraborty, « Significance of water conservancy on the interface of poverty and techno-culture in West Bengal », *CRESSIDA,* vol. I, n° 1, 1981, 14 p.

17. A. Biswas, « The decay of irrigation and cropping in West Bengal — 1850-1925 », *ibid.,* 22 p.

18. B. Chattopadhyay, « Sir Arthur Cotton's advocacy of combined navigation and irrigation as alternative of railways in India — A 19th century controversy », *CRESSIDA,* vol. I, n° 2, 1981, 10 p.

19. Lady Hope, *General sir Arthur Cotton,* réimpr., Calcutta, Institution of Engineers, 1964. Cité dans B. Chattopadhyay, *op. cit.,* p. 224.

20. Voir, par exemple, les études de CRESSIDA : S. C. Chakraborty et B. Chattopadhyay, « West Bengal floods: natural calamity? », *The economic times,* 13-14 novembre 1978 ;
B. Chattopadhyay, « The sorrows of Orissa. A decade of 'natural' calamities », *1979* (CRESSIDA working paper, n° 7) ; R. Schware, « Flood forecasting and warning: the social value and use of information in West Bengal », *CRESSIDA,* vol. I, n° 1, 1981 ;
R. Schware, « Official and folk

flood warning systems: an assessment », *Environmental management*, vol. 6, n° 3, 1982.

21. S. Chakraborty, « The tribals of Eastern India », *CRESSIDA*, vol. II, 1982, 36 p.

22. N. Patnaik, « Shifting cultivation in Orissa — micro-study of three tribal villages », 174 p. (CRESSIDA working paper, n° 22.)

23. J. Harriss, « Making out on limited resources: or, what happened to semi-feudalism in a Bengal district? », *CRESSIDA*, vol. II, 1982, 61 p.

24. B. Harriss, « Food systems and society: the system of circulation of rice in West Bengal », *ibid.*, 93 p.

25. B. Chattopadhyay, S. C. Sharma et A. K. Ray, « The terms of trade and the rising power of the farm lobby », *ibid.*, 23 p.

26. Voir, par exemple, A. Smithies, « Economic fluctuations and growth », *Econometrica*, vol. 25, n° 1, 1957, p. 1-52.

27. Actuellement incluse sous forme dactylographiée dans le rapport général de B. Chattopadhyay à l'UNRISD (juillet 1981) et utilisée dans P. Spitz, *op. cit.*, UNRISD, 1983.

28. B. Chattopadhyay, « Notes towards an understanding of the Bengal famine of 1943 », *CRESSIDA*, vol. I, n° 1, 1981, 42 p.

29. R. N. Nag et P. Ray, « Famine codes: their implications », 1979, 34 p. + annexes (CRESSIDA working paper n° 11) ; N. Sengupta et P. Ray, « Relief manuals and codes of West Bengal and Orissa: after independence » 1980, 22 p. (CRESSIDA working paper n° 25).

30. Voir B. Chattopadhyay, « Rapport général », *op. cit.*, 1981 et P. Spitz, *op. cit.*, UNRISD, 1983.

31. M. Ghatak, « Peasant mobilisation in Bengal », *CRESSIDA*, vol. III, n° 1, 1983, 39 p.

32. M. Bose et T. Bose, « The Bengal famine in Bengali fiction — An attempted analytical model », 1980, 32 p., (CRESSIDA working paper n° 24).

33. P. Ray, « Response to famine in visual arts of Bengal », 1979, 8 p. (CRESSIDA working paper n° 4).

34. P. Ray, « Hunger and the painter: somnath hore and the wounds », *CRESSIDA*, vol. I, n° 2, 1981, 20 p.

35. Cité dans : A. Nandy, *Alternative science, creativity and authenticity in two Indian scientists*, p. 57, New Delhi, Allied Publishers, 1980.

36. S. Bhattacharyya, « The rural poor — Their employment condition and level of living », *CRESSIDA*, vol. I, n° 1, 1981, 58 p.

37. CRESSIDA Physiography-Ecology Research Unit, « The geologic and physiographic framework of Eastern India », *CRESSIDA*, vol. II, 1982, 17 p. ; B. L. Bose, N. Gupta et S. Panchadhyayee, « Aspects of utilisation of climatic resources and agricultural strategies in Eastern India », *CRESSIDA*, vol. III, n° 1, 1983, 46 p. ; B. L. Bose, « Rainfall probability over Eastern India », *ibid.*, 27 p.

38. « UNICEF-UNRISD-CRESSIDA Project : household enquiry in West Bengal 1981-82 », *CRESSIDA*, vol. II, 1982, 36 p. ; « UNICEF-UNRISD-CRESSIDA Project: household enquiry in Orissa 1981-82 », *CRESSIDA*, vol. III, n° 1.

39. P. Spitz, « Drought and self-provisioning », dans : J. Ausubel et A. Biswas (dir. publ.), *Climatic constraints and human activities*, Oxford, IIASA, Pergamon, 1980.

40. S. Mitra, « Jute worker, a micro profile », *CRESSIDA*, vol. II, 1982, 35 p.

Les systèmes de production alimentaire dans la moyenne vallée du fleuve Sénégal

Thierno Aliou Ba
et Bernard Crousse

La moyenne vallée du fleuve Sénégal, de Matam à Richard Toll, est un terroir caractéristique[1]. Chaque année, de juillet à octobre, le fleuve sort de son lit mineur et recouvre une superficie plus ou moins considérable selon que les pluies de mousson qui sont tombées quelques semaines plus tôt sur son haut bassin en Guinée et au Mali ont été abondantes. Les dépressions inondables sont composées de deux parties : les terres de *oualo* proprement dites et les terres de *fondé*. Les terres de *hollaldé* du *oualo* sont toujours plus basses en altimétrie que les terrains où sont situés les villages, les massifs d'épineux et les forêts, ainsi que les bourrelets de *fondé* surélevés qui forment les berges du fleuve et qui le séparent de manière discontinue des cuvettes du *oualo*.

La saison des pluies coïncide largement avec la crue. De juin à août — en année normale — la pluie tombe sur la vallée et rend possible la culture sur les terrains qui se trouvent hors de portée de l'inondation et qu'on nomme *diéri*.

La crue et la saison des pluies constituent l'hivernage. Le reste de l'année forme la saison sèche.

Comme on le sait, cette région subit depuis plus de dix ans les assauts répétés de la sécheresse et de la désertification. Zone sahélienne dont la pluviométrie s'étalait de 600 mm à 300 mm du sud-est au nord-ouest, elle a vu cet indice chuter en de nombreux endroits en dessous de 100 mm par an. Les crues du fleuve ont suivi le même mouvement. En 1983 et 1984, on a dû recourir à une solution ultime : barrer le cours du fleuve par une jetée de terre en aval de Rosso pour retenir l'eau nécessaire aux cultures de la moyenne vallée. L'écosystème a beaucoup souffert. Des dunes atteignent maintenant le fleuve ; les vents de sable sont de plus en plus fréquents. Des forêts classées, jusque-là préservées, ont vu leur couvert réduit de plus de 50 %. L'homme doit consentir beaucoup plus d'efforts pour survivre. Antérieurement grenier à céréales (mil et sorgho) de la Mauritanie et du Sénégal, la vallée du fleuve a vu sa production vivrière baisser d'année en année.

L'agriculture traditionnelle

Dans les *hollaldé* du *oualo*, la culture traditionnelle principale est le sorgho. Dans le *diéri*, c'est le mil. Les terres de *fondé* et de *palé* (pentes immédiates des berges du fleuve) produisent des haricots niébé, du maïs, certaines plantes fourragères et des légumes.

On estime généralement que la surface

Thierno Aliou Ba est un spécialiste sénégalais des questions rurales. Il exerce actuellement les fonctions d'agro-sociologue rural dans le Programme intégré de Podor, au Sénégal.

Bernard Crousse, chercheur à la Fondation universitaire luxembourgeoise, Arlon (Belgique), a effectué plusieurs missions dans la vallée du fleuve Sénégal pour étudier l'influence des structures foncières traditionnelles et modernes sur les dynamiques de développement.

totale inondée par la crue et cultivée est de l'ordre de 100 000 à 150 000 hectares en année moyenne. L'année 1950 fut particulièrement bonne puisque la crue couvrit 180 000 hectares. L'année 1972 — qui annonce la première alerte grave au Sahel — fut très mauvaise : moins de 10 000 hectares furent inondés. L'année 1984, quant à elle, fut encore plus catastrophique : si crue il y eut à certains endroits, elle ne fut pas suffisante pour que la terre produise quelque chose de significatif.

Le rendement du sorgho de décrue en année moyenne est évalué à 430-450 kg/ha, ce qui donne une production globale située entre 50 000 et 60 000 tonnes. Quant aux cultures de *diéri* ou cultures pluviales, il est difficile d'évaluer les superficies cultivées. L'Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal (OMVS), dans un document de 1982, estime que ces superficies se situent autour de 80 000 hectares dans les années très favorables. Elle donne 1957 comme année de référence : 79 600 ha furent cultivés et donnèrent, à raison de 300 kg/ha, une production de 30 000 tonnes. Dans les années moins favorables, on atteint à peine 20 000 tonnes. En 1984, tous les semis successifs ont pratiquement échoué dans la vallée du fleuve et dans un large espace plus au sud vers le centre du Sénégal.

Le *diéri,* dont « la qualité des terres, l'incertitude des pluies opportunes, ne permettent qu'un rendement moyen et ne laissent espérer que des récoltes aléatoires » (Chassey, 1977, p. 182), appartient, selon le système traditionnel, à ceux qui le défrichent et le cultivent. Comme ces terres existent en quantité illimitée, elles ne font pas l'objet d'une appropriation stricte et bien définie. C'est le contraire pour les terres de *oualo* qui couvrent une superficie limitée, toujours la même et jamais extensible, plus ou moins inondée suivant que la crue a été bonne ou mauvaise. Il ne faut guère s'étonner dès lors si le droit foncier coutumier qui régit le *oualo* est beaucoup plus élaboré et contraignant que les pratiques qui organisent les cultures pluviales du *diéri.*

Les terres cultivables du *oualo* sont les propriétés collectives du village. Dans le système traditionnel, encore très vivace, c'est à l'intérieur des grands groupements lignagers *(lenyol)* du village que se fait la répartition des parcelles entre les familles restreintes *(foyré).* Le doyen du lignage opère la répartition entre les adultes mâles de la descendance. Cette attribution se fait, en général lors d'un mariage ou d'un décès, pour la durée de l'existence. Pour certaines terres, elle peut se refaire chaque année. Le système traditionnel prévoit aussi que des terres puissent être louées contre redevances à des individus qui ne sont pas membres du lignage. Comme le fait remarquer Mamadou Wane, la terre est aussi un bien de Dieu et il importe pour ces agriculteurs d'assurer aux musulmans, tous frères en Dieu, une accession à la terre qui ne soit pas trop précaire, pour leur permettre, à eux et à leurs enfants, de vivre décemment (Wane, 1978, p. 34). A aucun moment le lignage ne se dessaisit cependant de son droit de propriété. Le domaine du lignage reste indivis. Aucun individu, fût-ce le doyen lui-même, n'a le droit de le céder définitivement en tout ou en partie à un tiers.

Tous ces mécanismes et toutes ces précautions sont établis, dans la mentalité traditionnelle, pour que la terre de la communauté n'éclate pas, dans un mouvement centrifuge, en fragments devenus impossibles à maîtriser. Si la dispersion prévalait, compte tenu de la disette toujours menaçante dans cette région qui touche aux franges du désert, la survie du groupe serait menacée. Par de nombreux aspects, la tenure traditionnelle des terres est un système remarquablement adapté à l'environnement, ainsi qu'aux aléas annuels de la crue et de la pluviosité. Comme la superficie inondée du *oualo* peut varier d'année en année, chaque lignage voit au moins une partie de ses terres inondées et partage entre ses membres la récolte disponible. Ainsi chaque famille est sûre dans chaque hypothèse de récolter quelque chose. Les terres de *diéri* étaient une ressource supplémentaire pour ceux qui voulaient cultiver plus ou s'assurer contre une mauvaise récolte sur leurs parcelles de *oualo.* Des systèmes de redevances selon les rendements et les surfaces cultivées permettaient aux locataires de se nourrir sans être exploités trop cyniquement par les propriétaires, même si la récolte était mauvaise.

La carte de la figure 2 montre bien que les crues peuvent être d'extension variable d'année en année : très peu inondé en 1979, le *oualo* de la zone de M'Bagne I, en Mauritanie, entre Kaédi et Bogué, l'est de manière plus satisfaisante en 1980. Il faut remarquer que la distribu-

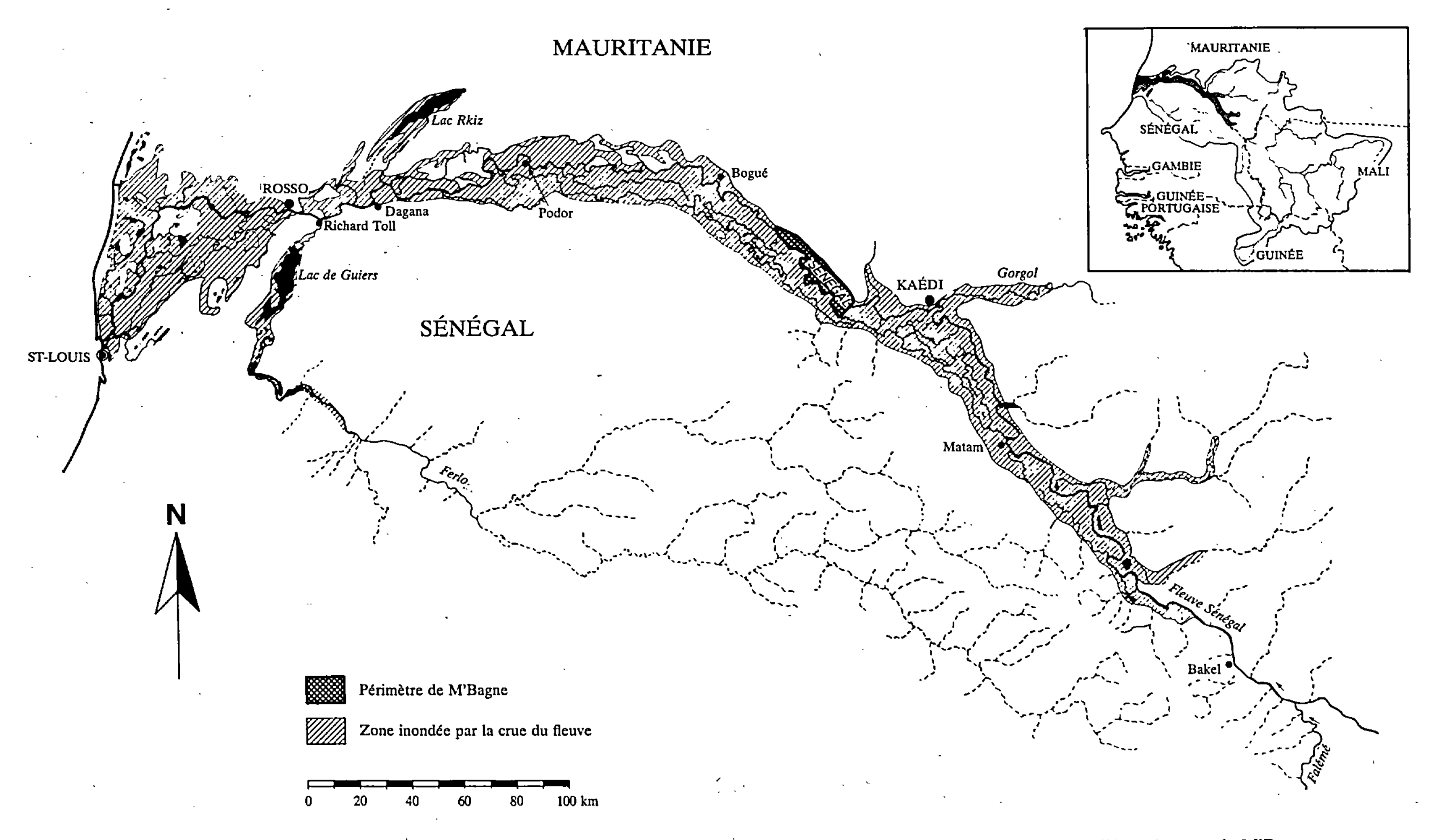


FIG. 1. Carte de situation générale : la moyenne vallée du fleuve Sénégal, de Matam à Richard Toll. On voit les zones irrigables de la vallée et la zone de M'Bagne.

tion des terres entre les lignages (Thiancadiol, Tipali, Willingara, etc., dans la partie orientale) fait que, si pauvre que soit la crue, comme en 1977, chaque lignage a au moins une partie de son territoire inondé. La route Kaédi-Bogué, en principe non inondable, marque la limite entre le *oualo* et le *diéri*. Celui-ci s'étend au nord de la route. Les lignages s'attachent à tracer leurs limites jusqu'à la route, c'est-à-dire jusqu'au point extrême que les eaux peuvent atteindre.

Les villages sont construits sur les rives du fleuve surélevées par rapport à la cuvette du *oualo* (Dioudé Dendémayo, Doungel Réo en Mauritanie; Dioudé Oualo, Doungel, Cascas au Sénégal) ou sur des terrains surélevés proches du *diéri* (Dioudé Diéri, Aéré M'Bar) ou franchement dans le *diéri* (Aéré Golléré).

Dans la partie occidentale de M'Bagne I, on voit apparaître des propriétés plus petites, les domaines des lignages ne formant pas, comme dans la partie orientale, un bloc d'un seul tenant. Le fait que dans cette partie certaines propriétés n'ont été inondées ni en 1979, ni en 1980 ne doit pas conduire à croire que leurs exploitants n'ont rien récolté. La répartition des terres fait que chaque lignage et chaque famille restreinte ont des terrains dans diverses subdivisions, et donc dans au moins une des subdivisions inondées en 1979 et 1980. Cette répartition entre toujours dans la logique traditionnelle qui veut que les paysans disposent « pour la sécurisation de la production, de préférence à une seule grande parcelle, de plusieurs petites parcelles situées à des niveaux différents par rapport à la crue, ainsi que le nécessitent les particularités de la submersion dans le *oualo* » (Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal, 1980, B.I. 59). Les lignages d'un seul tenant dans la partie orientale n'empêchent pas la même répartition des chances. Mais, dans ce dernier cas, cela ne se remarque pas dans les subdivisions du parcellaire, car cette répartition s'opère à l'intérieur d'un bloc d'un seul tenant.

Dans cette zone de M'Bagne I, il faut ajouter deux périmètres villageois établis sur *fondé :* l'un de 18 ha, près de Dioudé Dendémayo, le second de 20 ha, entre Aéré M'Bar et le fleuve.

La carte montre encore le bras le plus septentrional du fleuve Sénégal, qui forme la frontière entre la République du Sénégal au sud et la République islamique de Mauritanie au nord. Cette frontière n'est pas une frontière ethnique. Les mêmes familles et les mêmes lignages habitent de part et d'autre. En ce point de la vallée comme en de nombreux autres, on estime de 10 à 15 % les paysans sur chaque rive qui ont des droits fonciers ou travaillent sur des terres situées sur l'autre rive.

L'agriculture irriguée

Les performances de l'agriculture dans la vallée sont liées au système traditionnel, aux aléas climatiques, mais aussi à la mise en place d'outils de production nouveaux.

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale et plus activement encore depuis l'indépendance du Sénégal et de la Mauritanie en 1960, la vallée est l'objet d'aménagements considérables à l'initiative des trois États riverains (Mali, Mauritanie, Sénégal) et sous l'égide de l'organisation internationale qui les réunit dans cette tâche, l'Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal (OMVS). Les objectifs en sont :

La régularisation du fleuve à 300 m³/s et l'arrêt à Diama (à 23 km de l'embouchure) de la remontée de la langue salée depuis la mer, par la construction des barrages de Manantali au Mali et de Diama au Sénégal ;

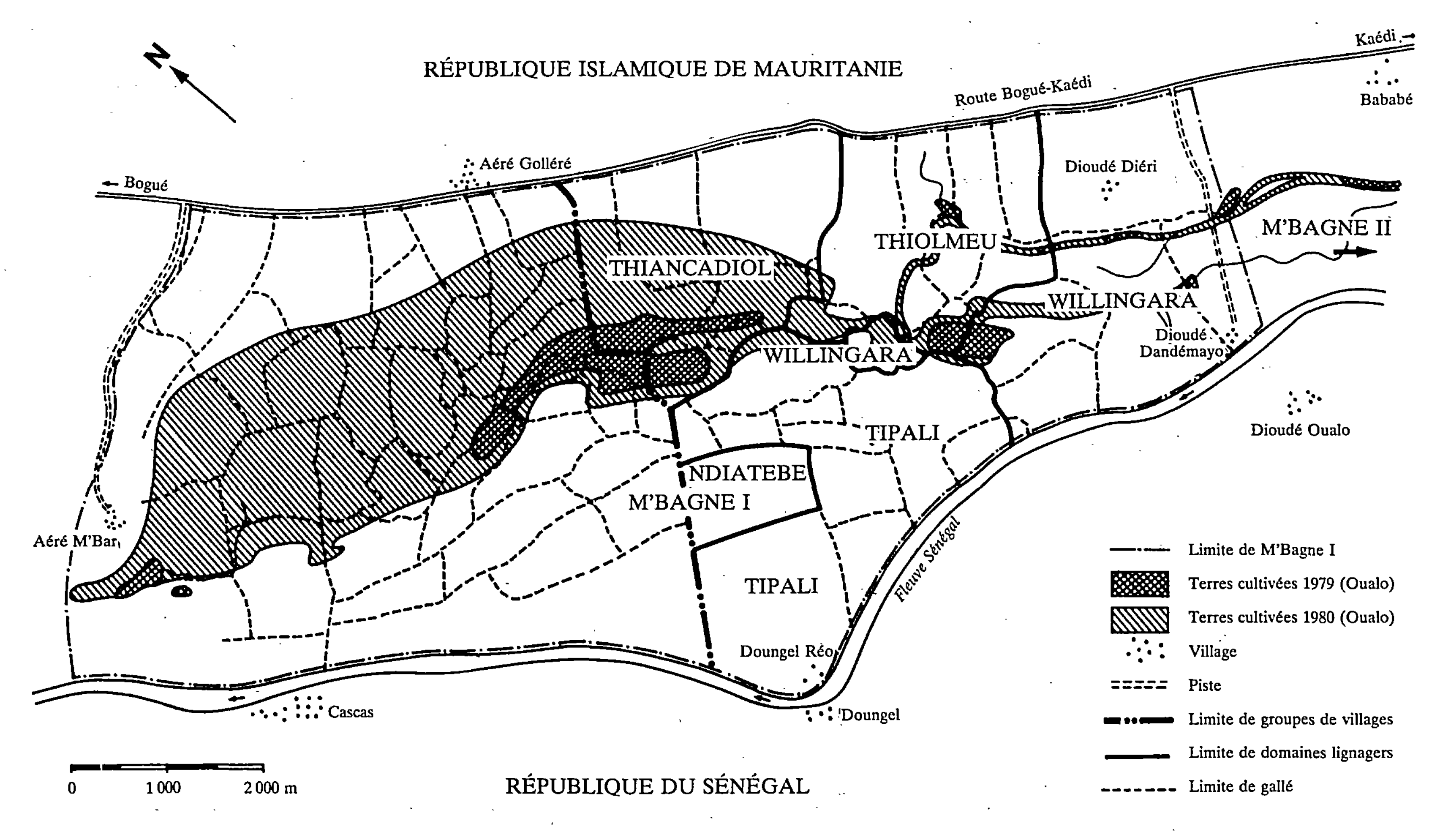
La navigation permanente sur le fleuve sur plus de 900 km, de Kayes au Mali, jusqu'à l'embouchure à Saint-Louis, par la régularisation du niveau ;

La mise en place à Manantali d'un potentiel de production électrique de 800 gigawatt/heure ;

L'aménagement en cultures irriguées de 375 000 hectares de terres (240 000 au Sénégal, 126 000 en Mauritanie et 9 000 au Mali) sur le million d'hectares que comprend l'ensemble de la plaine fluviale ;

Le développement de l'artisanat, de l'industrie et du commerce, du logement et des services.

L'essentiel dans le domaine agricole est donc l'implantation sur une grande échelle d'aménagements irrigués, les terres de cultures de décrue étant destinées à disparaître en tant que telles et à se transformer en périmètres. Si la culture intensive du riz en deux récoltes par an a été au début l'objectif n° 1, l'OMVS et les



N
RÉPUBLIQUE ISLAMIQUE DE MAURITANIE
Kaédi
Route Bogué-Kaédi
Bababé
Bogué
Aéré Golléré
Dioudé Diéri
THIOLMEU
M'BAGNE II
THIANCADIOL
WILLINGARA
WILLINGARA
Dioudé Dandémayo
Dioudé Oualo
TIPALI
NDIATEBE
M'BAGNE I
Aéré M'Bar
TIPALI
Fleuve Sénégal
Doungel Réo
Cascas
Doungel
0
1 000
2 000 m
RÉPUBLIQUE DU SÉNÉGAL
Limite de M'Bagne I
Terres cultivées 1979 (Oualo)
Terres cultivées 1980 (Oualo)
Village
Piste
Limite de groupes de villages
Limite de domaines lignagers
Limite de gallé

Fig. 2.

sociétés nationales de développement rural (SAED et SONADER) s'orientent maintenant vers la culture d'autres céréales que le riz : maïs, plantes fourragères, légumes, voire sorgho irrigué dans les périmètres. A l'horizon de 1990, en faisant l'hypothèse du doublement de la population de 1970 cultivant en décrue, l'OMVS se propose, dans sa réévaluation de la fin de 1983, de parvenir à l'accès généralisé à la culture irriguée pour toutes les populations pratiquant les cultures de décrue, à une exploitation de 0,20 à 0,25 ha par actif agricole (soit 1 personne sur 2), à un rendement minimal de 4 tonnes de paddy à l'hectare, et à deux cultures annuelles. Pour fixer les idées, l'OMVS estime que, si la Mauritanie disposait, en l'an 2000, de 65 000 hectares d'aménagements (ce qui n'est que la moitié des surfaces irrigables dont elle dispose), elle assurerait l'autosuffisance vivrière et le plein emploi de la population rurale vivant dans les zones potentiellement irrigables, ce qui signifie donc que l'autosuffisance de cette population — et encore moins celle de la Mauritanie tout entière — est loin d'être actuellement atteinte.

A l'heure présente, les surfaces aménagées et encadrées par la Société d'aménagement et d'exploitation du delta et de la vallée du fleuve Sénégal (SAED) au Sénégal (y compris les périmètres villageois) approchent de 25 000 hectares, auxquels il faut ajouter un peu moins de 8 000 hectares pour les casiers de canne à sucre de la Compagnie sucrière sénégalaise (CSS) à Richard Toll, qui donnent pratiquement au pays son autosuffisance en sucre. Les périmètres strictement privés (phénomène actuel auquel nous reviendrons plus loin) couvrent 275 hectares répartis sur 23 sites (chiffres de juillet 1984).

En Mauritanie, les périmètres aménagés et encadrés par la Société nationale de développement rural (SONADER) couvrent 5 500 hectares. Les périmètres sans encadrement et les périmètres privés atteignent une superficie de 2 000 hectares sur 52 sites.

Si appréciables que soient ces réalisations, elles ne respectent pas le calendrier prévu par l'OMVS. Au rythme actuel d'accroissement des surfaces (2 000 à 3 000 hectares par an), les experts ont calculé qu'il faudrait plus de cent ans pour aménager toutes les superficies retenues (pour mémoire, 375 000 hectares[2]).

Le bilan alimentaire

Avec sa branche traditionnelle et sa branche « moderne » des aménagements irrigués, la vallée est-elle capable de nourrir ses habitants ?

La production globale de la Mauritanie au début des années 70 s'élevait à 80 000 tonnes de céréales. Elle permettait de nourrir 650 000 personnes à raison de 130 kg/an par personne. Elle satisfaisait pratiquement la moitié des besoins du pays à cette époque. Si l'on estime, pour la rive mauritanienne du fleuve, en bonne année antérieure, à 15 000 tonnes la production des cultures de décrue, à 10 000 les cultures pluviales, et à 10 000 la production des périmètres aménagés (soit un total de 35 000 tonnes), on peut nourrir avec cette quantité la population agricole de la rive mauritanienne. Si l'on estime (Groupe d'études et de réalisations des sociétés d'aménagement régional, 1980) cette population à 160 000 personnes, la consommation par personne se fixant vers 190 kg/an, ce qui indique une consommation plus élevée que la moyenne du pays, permise par la richesse de cette zone, la production de 35 000 tonnes permet d'atteindre l'autosuffisance. Mais la rive mauritanienne, le « Scemama », comme l'appellent les Maures, n'est qu'une partie de la Mauritanie, qui compte dans son ensemble 1 700 000 habitants. A la production de la vallée, il faut ajouter bien sûr les cultures obtenues dans les oasis, les cultures sans pluie dans d'autres régions (dans le Sud-Est particulièrement) et les cultures permises ailleurs autour des barrages de retenue (lac de Mal, etc.). Au total, on peut donc arriver, en ajoutant ces cultures à celles de la vallée, à 80 000 tonnes, ce qui ne permet cependant de nourrir que le tiers de la population du pays (les besoins céréaliers totaux étant estimés à 240 000 tonnes). Le chiffre de 80 000 tonnes, établi pour une bonne année, dépasse lui-même la réalité, puisque, dans les années récentes, la production a évolué entre 30 000 et 50 000 tonnes, ce qui fait au mieux une dépendance céréalière extérieure de 75 %. Pour 1984, les chiffres sont encore plus bas puisqu'on prévoit 20 000 tonnes : 6 500 tonnes en cultures pluviales, 6 000 tonnes en cultures de décrue, 6 000 tonnes en riz usiné des périmètres irrigués, et 1 200 tonnes de maïs (chiffres communiqués par le Commissariat à la sécurité alimentaire, Nouakchott, décembre 1984). Avec

cette production, la vallée, à condition que tout ce qu'elle produit lui soit attribué, ne pourrait satisfaire ses besoins qu'au tiers. On voit la dégradation intervenue depuis la fin des années 60 ! Et l'on comprend que les aménagements irrigués intensifs puissent apparaître aux autorités comme le seul moyen d'écarter le péril de la famine...[3]

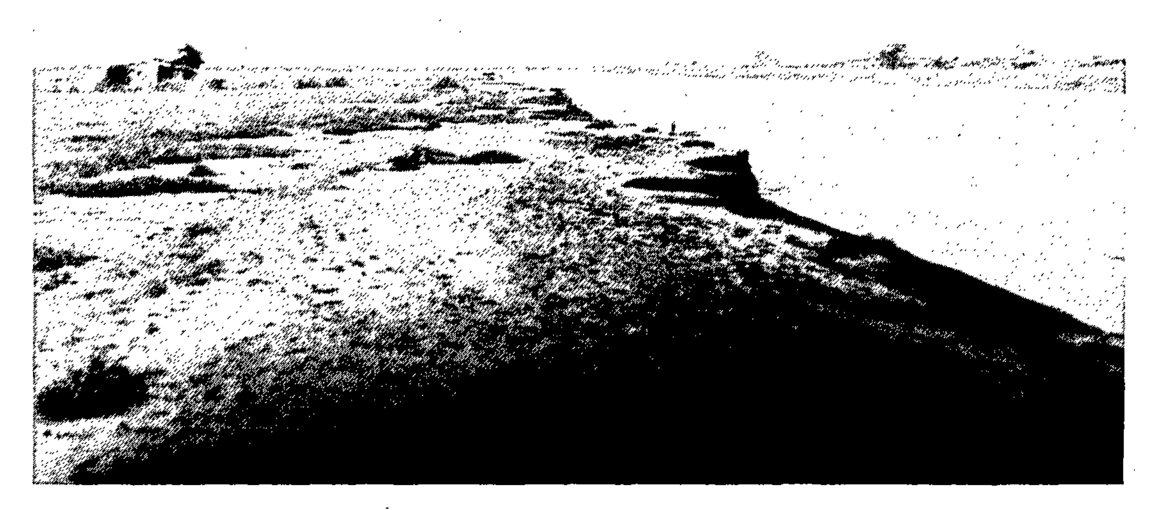
Pour le reste de ses besoins céréaliers, des importations de céréales sont évidemment nécessaires. En 1980, la Mauritanie a importé 140 000 tonnes de céréales, au titre de l'aide alimentaire et d'achats commerciaux classiques. Ce tonnage se répartissait comme suit : riz, 46 % ; blé, 47 % ; mil et sorgho, 7 %. L'aide alimentaire proprement dite entrait pour 44 % dans cet ensemble (Solagral, 1984, p. 107). Après l'hivernage catastrophique de 1984, on parle de 240 000 tonnes, sur la base de 150 kg par personne.

Le sorgho et le mil constituent la base du régime alimentaire de la population rurale sédentaire (donc des agriculteurs de la vallée), alors que la population urbaine (Nouakchott) préfère le riz et le blé. Chez les nomades, on constate un glissement de préférence vers le riz et le blé au détriment du mil. A long terme, la consommation de riz tendra donc à se substituer à celle des céréales traditionnelles. Les déficits actuels en céréales traditionnelles favorisent donc de fait le riz et le blé, qui sont malheureusement, de ce point de vue, les céréales par excellence des achats à l'étranger et de l'aide alimentaire. Par là s'exerce inévitablement le phénomène fréquemment dénoncé d'accoutumance progressive des populations à des céréales étrangères.

Les chiffres pour le Sénégal sont plus favorables. La dépendance vivrière n'était que de 33 % de 1975 à 1977. Mais il ne faut pas perdre de vue que le Sénégal, au contraire de la Mauritanie, dispose d'autres régions agricoles que la vallée, comme le Sine-Saloum, le Djourbel et la Casamance, ce qui compense les mauvais rendements de la vallée. Dans l'ensemble, les résultats ne sont pas triomphaux : alors que la population augmentait de 13 % de 1975-77 à 1979-81, la production n'augmentait que de 10,4 %. Pendant la même période, les importations commerciales marquaient une hausse de 28 % et l'aide alimentaire, de 60 % (Solagral, 1984, p. 110). Si le tonnage de céréales attendu pour la récolte de 1984/85 est plus élevé qu'en Mauritanie, il ne faut pas perdre de vue que les surfaces irriguées aménagées sont quatre fois plus importantes, ainsi que les terres de *oualo*, et que le nombre de bouches à nourrir sur place (2 ou 3 fois la population de la rive mauritanienne). La rive sénégalaise contribue donc actuellement à augmenter le déficit vivrier du pays, et la dépendance extérieure du Sénégal quant aux achats d'importation et à l'aide alimentaire proprement dite.

Le tableau qui a été donné jusqu'ici de l'activité agricole dans la moyenne vallée concerne essentiellement les villages toucouleurs et, dans une moindre mesure, maures. La détérioration des conditions climatiques au nord a été telle que de nombreux groupements d'éleveurs peuls et maures vivent maintenant de manière permanente sur la rive droite du fleuve, quand ils ne passent pas sur la rive sénégalaise ou n'émigrent pas vers des régions encore plus méridionales. Beaucoup de Peuls se sont convertis à l'agriculture et, s'ils conservent des bêtes, l'abondance des troupeaux d'antan n'est plus qu'un souvenir. S'ils entretenaient auparavant des relations complémentaires agriculture-élevage satisfaisantes avec les populations sédentaires, parce que leur présence ne s'exerçait sur la même zone que quelques mois dans l'année, à la soudure de la saison sèche et de l'hivernage, il n'en est plus de même actuellement. Les sédentaires leur refusent l'accès à la terre en de nombreux endroits, parce que les éleveurs sédentarisés ne reconnaissent pas leurs droits de propriété traditionnels. On constate de plus en plus fréquemment des conflits concernant le passage du bétail peul vers le fleuve ou les points d'eau. Les Maures, qui ont perdu, avec l'exode vers le sud, leur espace tribal traditionnel, ont encore plus de difficultés à s'adapter à ces nouvelles conditions de vie.

La présence de bétail peul et maure dans la vallée donne aux habitants de celle-ci, grâce aux échanges, des ressources alimentaires qui ne sont pas négligeables (viande et lait de bovins, ovins et caprins). Malgré les efforts des autorités, les éleveurs continuent à passer le fleuve pour commercialiser leurs troupeaux au Sénégal et à Dakar. Pour les retenir, les autorités mettent beaucoup d'espoir dans le développement des cultures fourragères en irrigué dans certaines parties des périmètres afin de garder les



Le fleuve Sénégal vu vers l'amont au début de la saison sèche à la hauteur de Cascas. On voit les berges de *fondé* portant un peu de végétation.

troupeaux en Mauritanie et commercialiser leur viande dans le pays, sinon même en exporter une partie. Jusqu'ici les résultats n'ont guère été probants, malgré des réalisations comme l'abattoir de Kaédi.

A ces ressources, pour être complet, il faut ajouter la pêche, antérieurement très riche, mais en déclin quasi total à l'heure actuelle à cause de la surexploitation et des conditions écologiques dégradées (l'absence de crue certaines années empêche les poissons de se reproduire et de se nourrir dans les plaines inondées). Il faut encore mentionner les produits de la basse-cour et certains fruits locaux.

Le maraîchage, ces dernières années, a fait de notables progrès. Il s'adapte bien, pourvu qu'on ait un peu d'eau (par pompage, par forage ou par pluie), dans le *diéri,* sur les terrains de *fondé,* le long des rives du fleuve ou des marigots *(palé),* dans le *oualo* même.

Pour tous les manques alimentaires trop sévèrement ressentis, ce sont les moyens monétaires dont disposent les paysans qui interviennent. Ces moyens proviennent de membres de la famille émigrés dans les grandes villes ou en Europe, de pensions de retraite de l'époque coloniale, de revenus monétaires obtenus en vendant certaines parties des récoltes ou en se faisant payer certains services. Incontestablement, à l'heure actuelle, ce sont ces moyens monétaires qui sauvent la vallée de la famine et du marasme définitif.

Le destin de la vallée. Les réglementations foncières

La vallée est actuellement écartelée par deux dynamiques distinctes : d'une part, les cultures irriguées n'ont pas encore atteint l'ampleur requise pour procurer l'autosuffisance alimentaire ; d'autre part, les cultures traditionnelles



Vestiges de forêt classée au bord du fleuve Sénégal. Rive mauritanienne en aval de Vinding. Crousse, 1980.

restent indispensables dans l'état de choses présent. C'est dans cet entre-deux assez confus que beaucoup de choses concernant l'organisation de l'agriculture et la participation des populations intéressées se cherchent et même s'affrontent. Une des logiques qui influencent le plus ces dynamiques est certainement celle des réglementations foncières. Nous terminerons cet article en évoquant quelques-unes de leurs tendances.

Sur la rive gauche, l'État sénégalais, par sa loi sur le domaine national de 1964 visant à pénaliser la non-utilisation de la terre, a introduit incontestablement des comportements individualistes qui rompent avec la solidarité traditionnelle[4]. Cette loi 46/64 fait de l'État le détenteur des terres du domaine national « en vue d'assurer leur utilisation et leur mise en valeur rationnelle » (art. 2). Les droits traditionnels existant antérieurement sur ces terres sont supprimés à l'exception des droits des occupants et exploitants effectifs des terres de zones de terroir (celles qui sont régulièrement exploitées pour l'habitat rural, la culture et l'élevage, art. 7), qui sont reconnus par la nouvelle législation (art. 15). La quasi-totalité des terres agricoles de la région du fleuve, à l'exception des zones classées du delta et de quelques grands périmètres (zones pionnières), relèvent donc de la zone des terroirs.

Des individus, des associations de fait, des coopératives, des sociétés d'*agribusiness* peuvent se faire affecter des terres des zones de terroir, à condition de voir aboutir la procédure d'affectation qu'ils doivent introduire auprès des conseils ruraux, élus dans chaque communauté rurale. Le principal critère d'affectation est la capacité de mise en valeur du demandeur.

Pour la zone du lac de Guiers, communautés rurales de Mbane et Ross-Bethio, selon P. Mathieu (1984), « les demandes d'affectation proviennent pour 20 % de personnes extérieures à la zone et pour une très grande part

aussi de non-paysans à titre principal (transporteurs, commerçants, marabouts, fonctionnaires retraités, techniciens de la SAED ou de la CSS) ou de membres de l'aristocratie paysanne locale : chefs de village, présidents de coopérative ». Dans les zones de Podor et de Matam, on observe, depuis 1981, « l'apparition d'un nombre croissant de petits périmètres irrigués privés sur des terres de *fondé,* d'une surface de 2 à 7 hectares. Les périmètres privés sont actuellement au nombre de 16 au moins, pour une surface totale de près de 100 hectares, la plupart de ces périmètres (80 %) étant établis par d'anciens 'maîtres de la terre' sur des terres qui sont propriété traditionnelle du lignage » (Mathieu, 1984).

Une fois que les règles du jeu foncier traditionnel sont modifiées par l'État, continue P. Mathieu, « tout ce qui faisait la souplesse et le caractère en fait communautaire de l'ancien système (locations et prêts de terre) se transforme en risque pour les anciens maîtres de la terre : risque de perte effective des terres prêtées si le bénéficiaire du prêt refuse de rendre la terre en vertu de la nouvelle législation (ce qui s'est vu) ; risque de perte de prestige et de pouvoir symbolique à travers la dissolution des rapports de clientèle et de dépendance fondés sur la hiérarchie foncière. Ce sont ces risques qui provoquent le raidissement des propriétaires et la diminution des prêts et des locations » (Mathieu, 1984).

On constate simultanément des stratégies d'anticipation qui portent notamment sur les points suivants :

On évalue la valeur que pourrait gagner un terrain donné après la mise en service des barrages, garante d'une irrigation permanente par pompage ;

En fonction de cela, on se fait attribuer certaines terres selon la loi récente — avant que d'autres ne le fassent ou ne constatent leur état d'abandon — pour les mettre en valeur effectivement (stratégie de la SAED constatée en certains endroits) ;

La procédure d'affectation est introduite pour certains types de terres qui ne sont pas mises en valeur régulièrement (cas de certaines terres de *fondé*) mais qu'on désire se faire attribuer pour ne pas les voir accaparées par une société de développement comme la SAED.

Cette capacité d'anticipation montre que la nouveauté que constitue la loi sur le domaine national, avec toutes ses potentialités, est bien comprise et assimilée par la population. On se trouve donc devant une population habile à se saisir de l'innovation dans ce domaine et à l'utiliser à son profit dans un laps de temps relativement restreint, ce qui rompt, faut-il le dire, avec la réputation de passivité et de compréhension lente qu'on accole parfois aux paysanneries africaines...

L'application de la loi sur le domaine national a pour résultat que la gestion des terroirs se fait de manière plus « éclatée » qu'avant. Elle consacre en effet plusieurs centres d'initiatives : autant qu'il y a d'attributaires ! Les objectifs et les stratégies, tant agricoles qu'économiques, divergent fréquemment. La loi sur le domaine national et la loi sur les communautés rurales n'ont pas mis en place des mécanismes de concertation entre cultivateurs qui vaillent ceux du système traditionnel, malgré les défauts et les inégalités de ce dernier. Certains effets s'ensuivent : surproduction d'une même denrée à un moment donné en fonction des possibilités présentes de commercialisation (tous les attributaires faisant par exemple de la tomate) ou carences, parce que personne n'a mis en culture telle céréale ou telle variété de légumes.

La nouvelle mentalité économique qui tend à s'installer, ainsi que les difficultés climatiques, font aussi que les paysans calculent au plus juste ce qui peut être source de revenu effectif. A certains moments, on préférera telle culture parce qu'elle rapporte plus et sans risque. Ces choix n'ont que peu de rapport avec la satisfaction des besoins réels et, encore moins, de la demande potentielle. Lorsque l'année est bonne, le comportement le plus courant des agriculteurs est le suivant : s'assurer en premier lieu la nourriture nécessaire pour subsister, en second lieu produire ce qui procure le plus de revenus monétaires.

En Mauritanie, le destin administratif des populations a été différent. Après l'indépendance, en 1960, le gouvernement n'a édicté rien de semblable à la loi sénégalaise sur le domaine national. Ce n'est que dans les aménagements récents comme ceux de Kaédi et de Bogué qu'on a pu observer l'introduction d'éléments de droit moderne se distinguant du système traditionnel en instaurant, par exemple, d'au-

tres formes de solidarité et de responsabilité qui peuvent être exprimées par les formules suivantes : à chaque individu sa terre (et non plus à chaque lignage ou à chaque famille) ; la parcelle est d'une superficie égale pour tous les exploitants : celui qui ne la cultive pas en est dépossédé après deux ou trois ans d'inaction.

Les paysans sont généralement partagés entre deux sentiments : l'espoir de disposer très vite d'un aménagement qui dissipera l'adversité actuelle, mais aussi la crainte d'être victimes des mêmes aléas que leurs compatriotes là où sont déjà installés des périmètres irrigués. Chaque année, en effet, le fonctionnement des périmètres de Bogué et de Kaédi, pour n'évoquer que ces deux-là, est remis en question pour des raisons foncières. On y constate des attitudes « conservatrices » et « progressistes ». A Kaédi, les anciens propriétaires tentent de préserver la structure antérieure d'attribution des terres contre les aménageurs et l'administration. Les exploitants paysans, en revanche, jouent le jeu de la logique nouvelle et adoptent des attitudes indépendantes vis-à-vis de ces anciens propriétaires traditionnels.

Les retards dans la réalisation de certaines études de faisabilité ou dans certains aménagements accentuent encore évidemment le découragement et le scepticisme des populations agricoles. Par réaction s'accroît aussi dès lors leur attachement à la terre — considérée comme la seule richesse qui leur reste — attachement qui conforte le système foncier traditionnel. Une ordonnance de réorganisation foncière et domaniale a été promulguée le 5 juin 1983 en Mauritanie. Elle abolit le système de la tenure traditionnelle du sol en faveur des individus (et non des lignages) qui ont participé à la mise en valeur mais respecte les droits antérieurs acquis collectivement. Elle accorde des concessions à ceux qui prouvent qu'ils ont les moyens de mettre en valeur. L'individualisation est de droit. Le village ou le lignage ne peuvent s'y opposer contre les individus qui la souhaitent. S'il y a un accord cependant au niveau de l'ensemble du village, les terres peuvent être gérées par une coopérative réunissant tous les ayants droit à l'individualisation. L'ordonnance est assurément nuancée, mais on peut se demander si, comme au Sénégal, elle ne va pas favoriser ceux qui ont les moyens au détriment des villages isolés ou appauvris et si certains notables ne vont pas l'utiliser pour justifier par la loi moderne leurs propriétés traditionnelles.

On ne peut actuellemnt (décembre 1984) prédire avec exactitude ce qui va se passer. Les dynamiques qui se sont mises en route au Sénégal et en Mauritanie sont très complexes et devront être analysées étape par étape dans leur évolution future, si l'on ne veut pas tomber dans des jugements hâtifs et des généralisations hasardeuses. C'est dire que la tâche du chercheur scientifique est toute tracée devant cette collaboration de toutes les bonnes volontés qui doit procurer aux habitants de cette région plus de nourriture et de bien-être.

Notes

1. La moyenne vallée est peuplée principalement de Toucouleurs, qui appellent cette région Fouta-Toro ou Fouta tout court, de Maures et de Peuls. Nous ne traitons donc pas ici les problèmes propres au delta, ni à la haute vallée, en pays soninké, puis au Mali.

2. Par manque de place, nous ne pouvons pas décrire comme il le faudrait les bouleversements qu'introduit la culture irriguée dans les comportements habituels des agriculteurs de la vallée. Les techniques sont différentes, mais aussi les calendriers culturaux. Très avisé dans certains cas, parce qu'il réalise des opérations plus profitables dans d'autres secteurs, le paysan consacre parfois trop peu de temps et de soin à la culture irriguée, ce qui est contraire au rendement optimal de cette dernière et même à son simple fonctionnement. De plus,

c'est une mécanique délicate qui se dérègle facilement, quand les intrants (engrais), le gas-oil ou les pièces détachées pour la réparation des pompes n'arrivent pas à temps.

3. Le riz produit dans la vallée coûte plus cher que le riz importé (au Sénégal, environ 120 francs CFA contre 70 francs CFA le kg). Les États justifient la continuation des aménagements par des raisons d'indépendance alimentaire nationale et par un ensemble de considérations socio-économiques comme le maintien de la population et de l'emploi dans la vallée.

4. Incontestablement, des comportements individualistes, liés à une certaine spéculation, se développent au Sénégal et en Mauritanie. Un révélateur est le nombre important de nouveaux périmètres privés qui voient le jour chaque année. Ils profitent aux individus qui ont le pouvoir et les moyens de mener à bien ces aménagements. Un clivage a tendance à se marquer entre eux et ceux qui ne parviennent pas à suivre ce mouvement ou qui ne le veulent pas. Les États parient manifestement sur eux en comptant que le reste de la population suivra. La question se pose cependant dès maintenant de savoir comment éviter la prolétarisation et la paupérisation brutales de ceux qui ne sont pas « dans le coup », et donc de savoir comment les associer de manière dynamique, créative et égalitaire au processus de développement. Pour les optimistes, on en est aux premières tentatives. Pour les pessimistes, tout est déjà joué et la vallée est vouée inéluctablement à un capitalisme de notables.

Les conditions climatiques font que ceux qui détiennent les périmètres sont pratiquement les seuls à produire des céréales en 1983 et en 1984. D'où effet de monopole et accumulation de revenus susceptibles de déséquilibrer définitivement le système de production traditionnel.

Références

Ba, T. A. 1982. *Formation et développement en milieu rural sénégalais. Restitution d'une pratique sociale et professionnelle à travers les centres d'expansion rurale, 1969-1981.* Diplôme des hautes études en pratiques sociales. Lyon, Université de Lyon-II. Mémoire multigraphié.

Chassey, F. de. 1977. *L'étrier, la houe et le livre, « sociétés traditionnelles » au Sahara et au Sahel occidental.* Paris, Anthropos.

Crousse, B. 1984. Logique traditionnelle et logique d'État. Conflits de pratiques et de stratégies foncières dans le projet d'aménagement de M'Bagne en Mauritanie. *Dossier des contributions reçues au Colloque international de Saint-Riquier sur les pratiques foncières locales en Afrique noire.* (A paraître dans *Espaces disputés,* Paris, Karthala, 1985.)

Groupe d'études et de réalisations des sociétés d'aménagement régional (GERSAR). France. 1980. *Schéma directeur des aménagements hydro-agricoles de la vallée du Sénégal. Rive droite en Mauritanie.* (Dossier A, Les données de base, 3. Le contexte humain et économique.)

Le Bris, E. ; Le Roy, E. ; Leimdorfer, F. 1983. *Enjeux fonciers en Afrique noire.* Paris, ORSTOM et Karthala.

Mathieu, P. 1984. Stratégies foncières paysannes et agriculture irriguée dans la vallée du fleuve Sénégal. *Dossier des contributions reçues au Colloque international de Saint-Riquier sur les pratiques foncières en Afrique noire.* (A paraître dans *Espaces disputés,* Paris, Karthala, 1985.)

Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal (OMVS). 1980. *Étude socio-économique du bassin du fleuve Sénégal.* Dakar, 7 vol. Édition provisoire multigraphiée.

SOLAGRAL, 1984. *L'aide alimentaire.* Paris, Syros.

Wane, M. 1978. *Réflexions sur le droit de la terre toucouleur.* Paris, Laboratoire d'anthropologie juridique, Université de Paris-I, Panthéon-Sorbonne. Mémoire multigraphié.

La paysannerie caraïbe : un mode de production proche de l'agriculture de plantation

George L. Beckford

Introduction

Aux Caraïbes, l'agriculture repose de nos jours encore sur des structures héritées du régime de l'économie de plantation esclavagiste sous lequel elles avaient vécu du XVIe au XIXe siècle. Dans ce système de production, les esclaves africains fournissaient la main-d'œuvre, les Caraïbes la terre (conquise par les Européens sur les peuples amérindiens autochtones) et l'Europe les capitaux ainsi que l'administration.

L'économie de plantation esclavagiste était centrée sur la production de denrées de base, sucre en particulier, destinées aux marchés européens, et l'accumulation des excédents tirés de cette activité a contribué à la construction de l'économie européenne. Sur les plantations, les esclaves se voyaient allouer des parcelles sur lesquelles ils cultivaient des produits alimentaires pour leur propre consommation et pour la vente sur les marchés locaux du dimanche. De leur côté, les esclaves « marrons » (esclaves fugitifs), réfugiés dans des régions montagneuses isolées, y pratiquaient une agriculture de subsistance indépendante.

Ces deux formes de production agricole préfigurent ce que sera l'agriculture paysanne après l'abolition de l'esclavage, dans la seconde moitié du XIXe siècle[1]. Dans les colonies les plus importantes des zones montagneuses, les anciens esclaves pourront se procurer des terres et constituer des communautés paysannes viables, ce qui leur donnera les moyens de se rendre indépendants des plantations. En revanche, dans les petites îles, où les plantations s'étaient approprié toutes les terres cultivables, ils se verront contraints de continuer à travailler sur les plantations comme ouvriers salariés.

La paysannerie caraïbe pratiquait la polyculture, produisait des denrées alimentaires à la fois pour le marché intérieur et pour l'exportation, et introduisait même de nouvelles cultures d'exportation, cependant que les plantations en restaient à la monoculture du sucre. Toutefois, faute de terres cultivables, les efforts ne pouvaient pleinement porter leurs fruits. Si certains paysans réussissaient, ce n'était pas le cas de la majorité. Et c'est ainsi qu'apparurent trois catégories distinctes d'agriculteurs.

Les « petits » paysans constituent aujourd'hui la majorité des exploitants. Ils ne disposent pas d'assez de bonnes terres pour occuper toute leur famille et gagner suffisamment pour la faire vivre. Il leur faut en conséquence exercer d'autres activités : travail salarié à temps partiel ou artisanat indépendant. Ce qui les caractérise, c'est donc la pluralité d'occupations et, dans la plupart des cas, une double appartenance, à la paysannerie et au prolétariat rural. Pourtant, ce sont eux qui fournissent l'essentiel des approvisionnements alimentaires assurés localement. Aussi ne faut-il pas s'étonner que les économies caraïbes soient par trop tributaires de l'importation pour leurs besoins alimentaires.

George L. Beckford est professeur au département de sciences économiques, University of West Indies, Mona, Kingston (Jamaïque).

Le « gros » paysan, en revanche, a largement assez de terres de bonne qualité pour faire vivre toute sa famille. Bien que celle-ci fournisse l'essentiel de la main-d'œuvre, il est en mesure d'engager des ouvriers agricoles salariés de manière régulière, s'assurant ainsi un niveau de vie décent. En règle générale, les gros paysans se consacrent surtout aux cultures d'exportation, la production alimentaire pour le marché intérieur étant une activité d'appoint.

Les paysans « moyens » ont eux aussi suffisamment de terres pour vivre exclusivement de l'agriculture, celle-ci occupant tous les membres d'une famille. Toutefois, dans les phases du cycle de production où il y a le maximum de travail, et en particulier au moment de la préparation des sols et à l'époque des récoltes, la main-d'œuvre familiale est insuffisante et ils doivent embaucher à l'extérieur — le plus souvent « à la tâche » ou « à la pièce » — à la différence des gros paysans qui emploient régulièrement des ouvriers salariés. Les paysans « moyens » produisent généralement à la fois pour l'exportation et pour le marché intérieur — où leur part, dans les approvisionnements alimentaires, n'est d'ailleurs pas négligeable.

Les petits paysans comme les agriculteurs moyens pratiquent un système d'échanges gratuits de main-d'œuvre d'appoint en période de pointe, par roulement, chaque jour sur une exploitation différente, contre un repas substantiel et de l'alcool (rhum « blanc »). Cette pratique, baptisée de noms divers — « sport matinal », « un jour pour un jour » et autres — est moins fréquente depuis quelques années, mais conserve une importance certaine dans la plupart des îles.

Il ressort des brèves descriptions qui précèdent que la paysannerie caraïbe reste prisonnière d'un mode de production axé sur l'exportation et dominé par l'économie de plantation. Ce sont surtout les petits et les moyens agriculteurs qui assurent la majeure partie des approvisionnements alimentaires sur le marché intérieur, mais leur production est limitée par le fait qu'ils n'ont pas assez de terres à cultiver. La situation est encore aggravée par le fait qu'ils ne peuvent généralement avoir à leur disposition ni moyens de financement (crédit), ni technologie (connaissances issues de la recherche), ni mécanismes de commercialisation satisfaisants.

L'économie rurale des Caraïbes et le système de production alimentaire sur lequel elle s'appuie présentent de nos jours certaines caractéristiques structurelles qui s'expliquent par leur enracinement historique dans la société et l'économie de plantation esclavagistes. Et le conflit paysans/plantations qui en découle est à l'origine de la misère des campagnes, de même qu'il est à la source de l'incohérence foncière de ces économies surtout rurales centrées sur les cultures d'exportation et tributaires à l'extrême des importations alimentaires, dont on peut dire qu'elles produisent ce qu'elles ne consomment pas et consomment ce qu'elles ne produisent pas.

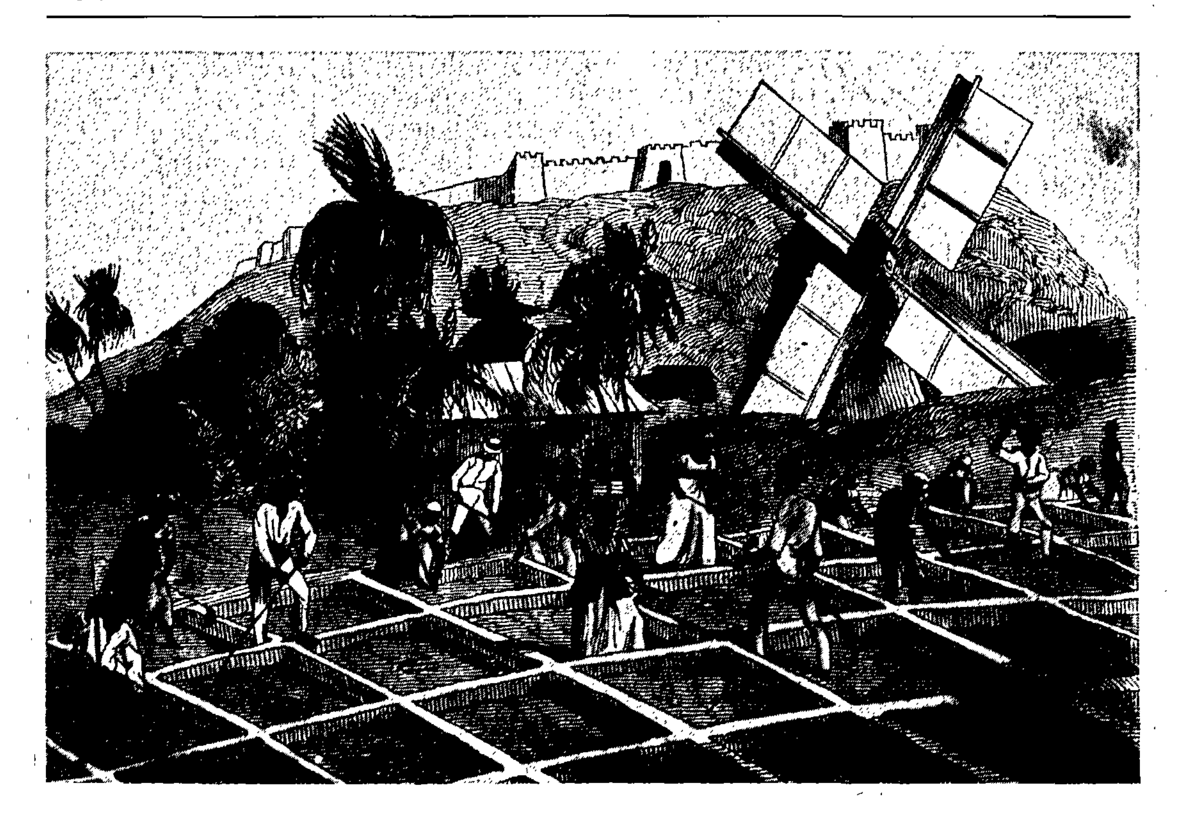
Dans la suite de cet article, nous mettrons l'accent sur l'exemple des Antilles, mais le raisonnement vaut en substance pour toute la région (sauf le Cuba socialiste), à quelques nuances près seulement.

La lutte pour les facteurs de production[2]

La thèse que nous entendons développer dans cet article est que l'essor de la paysannerie a toujours été limité aux Antilles et l'est encore par l'existence du régime de plantation, depuis le jour où l'abolition de l'esclavage a créé les conditions nécessaires à la formation en son sein d'une classe de producteurs. En dépit des changements qui ont considérablement transformé l'ordre social, économique et politique, les problèmes de développement de la paysannerie demeurent inextricablement liés à un cadre de relations institutionnelles qui n'a guère évolué depuis l'époque des plantations.

Dans cette section, nous nous efforcerons de démontrer que l'emprise des plantations a eu pour effet de limiter pour les paysans les possibilités d'accès aux ressources et que, de ce fait, la situation actuelle demeure le reflet de leur lutte pour s'affranchir d'un cadre institutionnel infléchi dans le sens de leur stagnation.

Pour notre démonstration, nous retiendrons l'exemple de la Jamaïque, quoiqu'il ne soit pas vraiment représentatif du cas de bien des territoires des Caraïbes. Il est instructif, dans la mesure où les possibilités de développement offertes à la paysannerie y ont été plus importantes que dans le reste de la région. D'une part, elle pouvait disposer de terres sur lesquelles s'établir, même si elles n'étaient pas



Une plantation de canne à sucre, dans les Caraïbes, XIX[e] siècle. Maltaverne / Explorer.

de première qualité, d'autre part, l'action des pouvoirs publics en sa faveur a été plus poussée qu'ailleurs. Si l'on peut établir que le développement de la paysannerie a été limité dans son cas, malgré les avantages dont elle disposait, on sera en droit d'en déduire que son sort dans d'autres territoires a nécessairement dû être pire, ou plutôt qu'il n'a pas pu être meilleur. Nous chercherons, au demeurant, à dégager le lien entre le cas de la Jamaïque et celui du reste de la région dans nos conclusions.

En l'espace des cent cinquante années, ou presque, écoulées depuis l'abolition de l'esclavage, les paysans jamaïcains ne sont pas parvenus à se rendre maîtres des terres agricoles et autres ressources du pays, et le peu qu'ils ont réussi à s'assurer est difficile à préserver face à la concurrence sévère que les plantations continuent de leur livrer. En dépit des tentatives faites par les autorités nationales ces dernières décennies pour leur venir en aide, les suppléments de ressources agricoles vont généralement au secteur des plantations, et les paysans ont dû émigrer et/ou se faire embaucher comme salariés sur les plantations pour essayer d'améliorer leur condition. La situation est donc revenue pratiquement à ce qu'elle était juste après l'émancipation.

La terre

La répartition des terres agricoles est marquée à la Jamaïque par une très grande inégalité : les exploitations de moins de 2 ha représentent 71 % du total, mais elles ne couvrent que 12 % de la superficie totale ; de leur côté, les plantations, qui représentent moins de 1 % (0,7 %) des exploitations, occupent pourtant 56 % de la superficie totale. Si l'on tient compte des différences de qualité des terres entre les deux secteurs, l'inégalité est plus flagrante encore. En effet, alors que les plantations occupent généralement des sols plats et fertiles, les terres cultivées par les paysans se situent dans l'ensem-

ble en terrain accidenté, rocheux et inaccessible. Dans un article récent, Norton et Cumper (1966), par exemple, ont constaté la validité de cette généralisation. S'appuyant sur les données du recensement, ces auteurs sont partis des prémisses suivantes : « [...] La limite géologique des terrains (sédimentaires) alluviaux a été prise comme limite approximative des zones propices à la culture sur une grande échelle, ou de plantation [...] La petite agriculture se pratique dans toute l'île, mais c'est dans les zones les moins favorables, notamment sur les pentes des collines les moins hautes et les moins escarpées et dans les vallées accessibles, qu'elle constitue la principale activité économique[3]. »

Les auteurs ont mis en évidence une corrélation très nette entre le type d'exploitation et le type de région géographique.

Il n'est pas inutile de répéter que cette situation persiste en dépit des efforts relativement soutenus des pouvoirs publics pour faciliter l'installation des paysans. C'est à la Jamaïque que les premiers plans de colonisation agricole ont vu le jour et qu'ils sont allés le plus loin, par rapport au reste des Antilles, mais ils ont pâti du fait que les terres disponibles pour les nouveaux occupants étaient celles dont les plantations n'avaient plus l'usage, ou des terres montagneuses et jusque-là couvertes de forêts du domaine de la Couronne. Ce sont généralement les plantations les moins viables qui ont cédé leurs terres à l'État, et leur manque de viabilité n'était pas sans rapport avec la qualité de ces terres. Lorsque les plantations se sont défaites d'une partie de leurs domaines, ce sont aussi les terres les plus difficiles à cultiver qui ont ainsi été vendues. D'après les estimations de Redwood (non daté), les opérations de colonisation agricole lancées par les autorités entre 1929 et 1949 ne portaient qu'à 4 % sur les terrains les plus fertiles (de type alluvial)[4]. Leur programme favorisait en outre la constitution d'exploitations de dimensions insuffisantes pour être rentables, et les exigences de la politique imposaient un démembrement aussi poussé que possible de la propriété sur chacun des domaines acquis (*pour obtenir un maximum de votes*). C'est ainsi que « 50 % environ des parcelles ainsi créées ne dépassèrent guère 1,5 ha et sont donc trop petites pour être économiquement viables, ce qui a eu directement pour conséquence d'obliger les exploitants à trouver du travail à l'extérieur [...] on estime que 13 % des agriculteurs installés dans le cadre de ces programmes complètent leurs revenus par un travail saisonnier, et que la proportion n'atteint pas moins de 24 % pour ceux qui occupent un emploi régulier à temps partiel »[5].

Pour ce qui est des terres, la situation des paysans a évolué au fil du temps suivant les tribulations de la principale culture d'exportation, le sucre, et les caprices de la démographie. Tant qu'il y a eu des terres disponibles (quelle qu'en fût la qualité) et que la tenue des cours du sucre n'a pas été très brillante, les paysans ont continué à quitter les basses terres occupées par les plantations pour l'arrière-pays montagneux. Ce fut le cas jusque vers les années 30. Depuis lors, en revanche, il semble bien que la tendance se soit renversée : en 1954, par exemple, dans une étude consacrée à l'un des grands districts de plantations, Cumper (1954) a découvert « une forte migration locale, des terres paysannes vers les terres à canne », phénomène qu'il attribue à deux facteurs : la rationalisation de l'industrie sucrière ainsi que l'amélioration de ses perspectives depuis 1938, d'une part, et la capacité d'absorption limitée des régions montagneuses infertiles face à l'expansion de leur population, de l'autre[6].

Dans une étude plus récente des terres et de la population dans la ceinture sucrière de la Jamaïque, Alan Eyre (non daté) notait : « Il existe [...] des centres très peuplés qui sont entièrement ruraux. Ces centres sont associés aux zones de petite agriculture de subsistance situées à la périphérie de la zone sucrière. Le grand problème est que leur population a plus que doublé bien souvent, alors que leur secteur 'de subsistance' diminuait ou restait stationnaire [...] Certains d'entre eux ont enregistré une croissance démographique telle qu'il est totalement exclu, à moins d'être massivement désertés, qu'ils puissent un jour être considérés à nouveau comme des villages de petits agriculteurs, produisant pour leur propre consommation... Il est tout à fait évident que ces districts jadis voués à l'agriculture de 'subsistance' ont rapidement perdu ce caractère à mesure que l'étau des grandes plantations se resserrait du fait de l'expansion de la grande monoculture capitaliste[7]. »

Il apparaît ainsi que, si la paysannerie avait pu dans un premier temps se déployer dans

l'intérieur montagneux de la Jamaïque, elle en a eu de moins en moins la possibilité par la suite, en raison de la croissance démographique enregistrée dans ces régions. La pénurie de terres continuera donc vraisemblablement de freiner son essor aussi longtemps que les plantations resteront retranchées sur les meilleures terres disponibles.

La main-d'œuvre

Comme les paysans manquent de terres, les plantations sont en mesure de s'assurer leurs services à des niveaux de rémunération relativement faibles. Dans le secteur paysan, l'expansion démographique enregistrée sur un territoire assez restreint a eu tendance à réduire de plus en plus la taille moyenne des exploitations, devenues trop petites pour occuper entièrement le paysan et sa famille ou leur assurer des revenus suffisants pour vivre, moyennant quoi les plantations ont encore sur elles l'avantage de s'assurer les services des paysans (dès qu'elles en ont besoin).

D'une manière plus générale, les plantations disposent comme employeurs d'un net avantage sur leurs concurrents paysans. Premièrement, leurs techniques plus avancées se traduisent par une plus forte productivité du travail et, partant, la possibilité de proposer des taux de salaire plus élevés. Deuxièmement, les relations employeur-employés y sont plus impersonnelles que sur les petites exploitations individuelles. Troisièmement, elles assurent un volume de travail plus important qu'une petite exploitation individuelle quelle qu'elle soit. Dans ces conditions, les paysans ont le plus grand mal à trouver des ouvriers à moins de suivre l'exemple des plantations. Plus l'exploitation paysanne est géographiquement proche d'une plantation, plus l'influence de cette dernière se fait sentir. Dans une enquête sur le terrain, M. G. Smith (1956) a constaté par exemple que : « [...] les petits exploitants établis sur une grande propriété ou un grand domaine ou à proximité tendent à adopter son système de travail à la tâche, à la pièce ou à l'ouvrage ; et que les ouvriers agricoles qui ont le choix entre un emploi en milieu rural, sur une petite ferme ou sur un grand domaine agricole, et un emploi en ville ou semi-urbain, se tourneront vers celui qui est le plus stable ou le mieux rémunéré »[8].

Ce rapport indiquait aussi que, même dans les cas où les petits exploitants étaient en mesure de payer des salaires égaux ou supérieurs aux rémunérations versées par les plantations voisines, ces dernières avaient toutes chances d'attirer davantage de main-d'œuvre parce qu'elles avaient davantage de travail à offrir[9].

Le travail, comme la terre, est une ressource que les paysans ne peuvent se procurer en quantités suffisantes du fait de la position dominante que l'histoire, entre autres facteurs, a assurée aux plantations — et il en va de même pour d'autres ressources que nous n'avons pas encore examinées.

Le capital et le crédit

Ce sont les capitaux et les sociétés de la métropole (européenne) qui sont à l'origine des plantations créées dans les Antilles, lesquelles sont devenues au fond des économies satellites de l'Europe, avec l'établissement de nombreuses institutions destinées à préserver ce lien. Les plantations des Antilles peuvent, par exemple, faire appel à la société mère de la métropole pour leurs besoins financiers. En outre, le système bancaire qui a été mis en place était directement axé sur le financement de la production des plantations et le commerce connexe d'import-export. Les plantations ont donc pratiquement toujours pu s'assurer suffisamment de crédits dès qu'elles envisageaient une quelconque expansion de capital. Les petits producteurs paysans, en revanche, n'ayant qu'un accès très limité aux sources extérieures de financement, ont dû compter presque exclusivement sur leur faible épargne et les prêts personnels consentis par des amis et/ou des parents. A une époque plus récente même, lorsque les gouvernements ont tenté de leur apporter une aide sous forme de crédits, ceux-ci étaient insuffisants ou assortis de conditions trop contraignantes, en particulier lorsqu'ils comportaient une hypothèque[10].

A la Jamaïque, où la canne à sucre est la principale culture de plantation, une étude a révélé que « les banques commerciales ont accordé beaucoup plus de facilités à la culture du sucre qu'à la totalité des autres produits agricoles, bien que leur contribution au PIB fût plus importante »[11]. Sur un plan plus général, Clive Thomas (1965) a montré qu'aux Antilles ce sont les entreprises expatriées produisant pour l'ex-

portation qui, dans toute l'économie, ont le plus facilement accès aux sources de financement : « Ces firmes peuvent fournir les garanties escomptées, tout en n'ayant besoin de crédits que pour de brèves périodes, entre deux récoltes par exemple. Il faut savoir qu'elles disposent par ailleurs de deux autres types de facilités financières à court terme. Elles peuvent tirer sur leur compte au siège de la société mère ou, par son intermédiaire, emprunter auprès des banques du pays où elles se trouvent[12] ».

Analysant le cas de la Guyane, Thomas indique que la nature même du système bancaire commercial fait que « la production agricole destinée au marché intérieur et la petite industrie centrée sur ce même marché peuvent difficilement satisfaire aux exigences et aux normes imposées par les banques commerciales »[13].

Indépendamment de leur réticence à l'égard des emprunts hypothécaires, il faut voir que, dans bien des cas, les paysans ne sont pas en mesure d'apporter la preuve effective de leurs droits de propriété. Pour reprendre la formule de Braithwaite (1968), « la structure relativement lâche de la famille antillaise dans les classes inférieures et son impuissance à obtenir la reconnaissance juridique de ses droits ont engendré une grande confusion dans le régime foncier »[14]. Du fait des problèmes posés par cette incertitude au niveau des titres de propriété et par la propriété familiale collective de la terre, la majorité des paysans antillais ont dû se passer de titres en règle sur les terres qu'ils cultivent. Ainsi, ce sont à la fois la nature du marché des capitaux et les structures de la société paysanne qui empêchent les paysans de s'assurer les capitaux nécessaires à l'expansion de leur production.

Savoirs et technologie

Aux Antilles, les plantations pratiquent les cultures d'exportation, tandis que l'activité des paysans, tout en étant aussi partiellement orientée vers l'exportation, est centrée principalement sur les productions alimentaires pour la consommation intérieure. L'héritage de cette agriculture de plantation axée sur l'exportation comporte une somme considérable de connaissances techniques sur ces cultures d'exportation. Tant les plantations que les gouvernements de la région ont beaucoup investi dans la recherche sur ces productions, alors qu'on ne sait pratiquement rien, sur le plan technique, des produits cultivés par les paysans. Edwards (1961) a établi qu'à la Jamaïque la recherche agronomique a privilégié à l'excès les cultures d'exportation : « L'effort de recherche [...] consacré aux problèmes de la canne et de la banane a été très sensiblement supérieur à ce qui a été fait en moyenne pour tous les autres produits[15]. »

Il n'est donc pas surprenant que le niveau technologique de la production paysanne soit généralement très inférieur à celui des plantations. L'absence de connaissances, conjuguée à la faiblesse des niveaux de productivité et de revenu, explique les fortes disparités que révèlent les chiffres suivants : les exploitations de plus de 200 ha utilisent en moyenne 23 cv de puissance de tracteur et 4,5 quintaux environ d'engrais par hectare de terre cultivée, contre 0 cv de puissance de tracteur et 1,125 quintal seulement d'engrais à l'hectare pour celles de moins de 2 ha.

Si les plantations ont les moyens d'investir dans la recherche agricole, ce n'est pas le cas des paysans, qui doivent s'en remettre à ce que fait l'État en la matière. Or, celui-ci, du fait de l'importance des cultures d'exportation dans l'économie nationale et de l'état d'esprit de ses représentants, qui ont en quelque sorte une « psychologie de planteurs », consacre fort peu de dépenses de recherche aux productions agricoles des paysans. Certes, quelques efforts ont été faits depuis les années 60 pour redresser la situation, mais ils sont restés insuffisants par rapport aux besoins.

En outre, il se pose des problèmes du fait que les paysans ne perçoivent pas leurs besoins de la même manière que les chercheurs et les vulgarisateurs agricoles, qui constituent le lien entre scientifiques et paysans. Dans une étude récente portant sur la région, Coke et Gomes (1979) indiquent que « l'image que les petits exploitants se font du service de vulgarisation est très éloignée du modèle idéal de communication à double sens — diffusion des résultats de la recherche et expression des problèmes paysans »[17].

Les conclusions de Coke et Gomes confirment que « la plupart des agriculteurs (paysans) considèrent les parents et les grands-parents



Coopérative de canne à sucre « Bernard Lodge », Spanishtown, Jamaïque. A. Webb / Magnum.

comme la source première et infaillible de savoir en matière de techniques agricoles »[18].

La condition statique de la paysannerie

De l'analyse qui précède, il ressort clairement que les possibilités de progrès de la paysannerie sont sérieusement limitées par la mainmise des planteurs sur les ressources agricoles de base, en particulier la terre et le capital, qui lui en rend l'accès difficile et signifie que, dans l'avenir, elle continuera de produire trop peu pour un effectif de plus en plus nombreux, contraint de ce fait d'émigrer ou de se faire embaucher de plus en plus sur les plantations. Comme les paysans ont toujours été et demeurent psychologiquement très réticents à l'égard de cette forme d'activité et qu'ils n'ont guère actuellement de possibilités d'émigration, il n'est pas déraisonnable de penser qu'ils pourraient un jour à nouveau se révolter pour s'assurer l'accès à des ressources jusqu'ici sous l'emprise des plantations et qui sont hors de leur portée.

Le type de concurrence paysans-plantations pour les ressources observé à la Jamaïque se retrouve avec quelques différences dans une bonne partie de la région. En ce qui concerne les terres, la situation est sans doute plus grave encore à la Barbade et à Saint-Christophe, mais un pays comme la Guyane possède encore des réserves foncières considérables pour répondre aux besoins à la fois des paysans et des plantations, et, à la Trinité, rien dans les faits n'indique une pression démographique excessive de la paysannerie. Bien que les plantations sous contrôle étranger y soient peu importantes, la Barbade et les îles du Vent et Sous-le-Vent sont dans une situation comparable à celle de la Jamaïque et de la Guyane, de par la nature du système bancaire commercial, défavorable au secteur de l'agriculture familiale. Du point de vue des techniques et de la technologie, la situation est la même dans toute la région.

Outre cette distorsion dans l'accès aux ressources, divers facteurs et mécanismes institutionnels contribuent à entraver encore l'essor de

la paysannerie aux Antilles. En matière de commercialisation et de prix, par exemple, on constate que, du fait du poids historique des plantations, les infrastructures nécessaires à la transformation et à la distribution sont très développées pour les cultures d'exportation, mais non pour les productions destinées à la consommation intérieure. De même, la plupart des cultures d'exportation bénéficient de débouchés garantis dans la métropole (souvent à des prix négociés qui ont un certain rapport avec les coûts de production, pour le sucre, par exemple), tandis que l'agriculture familiale, produisant pour le marché intérieur, est concurrencée par les importations alimentaires en provenance de l'étranger. En outre, les relations économiques extérieures sont, pour une bonne part, favorisées par l'action gouvernementale, au profit des producteurs tournés vers l'exportation. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner que les paysans eux-mêmes aient une part importante à la production destinée à l'exportation, et se trouvent ainsi dans un état de dépendance accrue vis-à-vis des plantations. Dans le cas de la canne, par exemple, ils sont tributaires des installations des plantations pour la transformation de leurs produits bruts, et, bien que la production de sucre soit soumise à réglementation, cela limite les profits qu'ils peuvent en tirer.

On peut donc dire que, dans l'ensemble, l'essor de la paysannerie reste entravé aux Antilles par les mécanismes institutionnels hérités de l'économie de plantation. Tant que les ressources agricoles de la région resteront aussi rares que par le passé, les paysans n'auront guère de chances de s'en assurer le minimum requis pour servir de base à une expansion de leur production et à l'élévation de leur niveau de vie. A moins d'un changement radical, il est peu probable que leur condition évolue avant un certain temps.

Modes de changement et d'aliénation[19]

La division entre paysans et plantations reste profondément ancrée dans toute la région, où, à l'exception de Cuba, aucun pays n'a tenté de réformer le système foncier.

La configuration générale de l'évolution se caractérise par les grandes tendances suivantes : emprise croissante des plantations sur les terres agricoles au détriment des petits paysans ; concentration plus poussée des terres entre les mains d'un nombre réduit de propriétaires de plantation ; capitalisation accrue des plantations ; amélioration des techniques de production des plantations ; morcellement des terres dans le secteur paysan ; progrès négligeables de ses techniques de production ; et, bien souvent, diminution de son effectif d'exploitants et de la superficie des terres qu'ils cultivent[20].

Au fond, la condition paysanne est directement déterminée, aujourd'hui comme hier, par les plantations. En outre, celles-ci décident directement du sort des ouvriers agricoles, dont beaucoup, on l'a vu, sont de petits paysans. Il faut donc analyser les changements dans le secteur agricole en termes d'interaction des trois groupes qui le composent. Les paysans sont en concurrence directe pour les terres avec les plantations et, dans la mesure où ils y sont employés à temps partiel, beaucoup d'entre eux se trouvent aussi en concurrence, pour le travail rémunéré, avec le prolétariat rural. Ce dernier a très peu d'autres possibilités d'emploi — les programmes publics de grands travaux en milieu rural en offrent quelques-unes, mais l'appartenance politique est décisive pour l'attribution de cette manne.

Il faut donc voir dans les plantations les institutions qui influent le plus sur le sort de la paysannerie comme du prolétariat rural. Cette influence s'accroît à proportion de leur poids économique. Leur dimension croissante, leur capitalisation de plus en plus poussée et la modernisation de la technologie ont des effets négatifs sur les deux autres groupes ruraux. La raréfaction des terres pour les paysans et celle des possibilités d'emploi pour le prolétariat rural et les petits paysans se traduisent par une aliénation croissante de ces deux groupes, qui sont déjà en marge de la société, mais elle n'est pas aussi forte dans les deux cas.

Pour les besoins de l'analyse, il est utile de distinguer entre la « limite de la subsistance » et la « limite de la survie ». La limite de la subsistance représente des niveaux de vie (consommation) tout juste acceptables selon les critères d'une société civilisée, mais que l'individu est capable de s'assurer avec les ressources dont il peut disposer. L'indicateur principal est ici la prédominance de la malnutrition. La limite de la

survie recouvre des niveaux de vie intolérables, c'est-à-dire qui obligent l'individu à s'en remettre à la bonne volonté d'autrui où à se battre pour survivre[21]. La sous-nutrition (faim) en est la traduction générale.

Dans l'ensemble de la région, les petits paysans vivent à la limite de la subsistance. La malnutrition est plus ou moins répandue selon les saisons, en fonction des fruits, légumineuses et légumes disponibles mais, en règle générale, la viande, les produits laitiers et le poisson apparaissent rarement dans leur régime alimentaire. Le prolétariat rural est, en majeure partie, à la limite de la survie, son sort, là encore, variant avec les saisons, selon les possibilités de partage. La condition paysanne évolue en fonction des changements de situation des plantations. En période d'expansion des plantations, la paysannerie retombe vers la limite de la survie, et inversement ; la condition du prolétariat rural, quant à elle, ne change pas avec le temps — elle reste à la limite ou près de la limite de la survie.

Les tableaux 1 et 2, qui récapitulent des données tirées de recensements et de certaines études, mettent en évidence la situation des paysans vis-à-vis de la terre et par rapport aux plantations. Le petit paysan est par hypothèse rangé dans la catégorie des exploitations de moins de 2 ha, et la plantation, dans les exploitations de plus de 200 ha. (Il convient de faire une exception à cette règle empirique pour les îles les plus petites, comme la Barbade, où une exploitation de 40 ha est une plantation, mais il ne s'agissait pas ici de présenter une analyse aussi fine.) Le tableau 2 fait apparaître la répartition des exploitations selon la taille pour chaque territoire.

Ces deux tableaux révèlent la situation consternante du paysannat. Les petits paysans (moins de 2 ha) sont partout très supérieurs en nombre, mais n'occupent qu'une faible fraction de la superficie agricole. A l'inverse, les plantations (plus de 200 ha) sont peu nombreuses, mais elles s'adjugent une forte proportion des terres agricoles. La Barbade est sans doute le cas extrême : les petits paysans y représentent 98 % de l'effectif total des agriculteurs, mais 13 % seulement de la superficie agricole totale, alors que les plantations (plus de 40 ha), avec moins de 1 % du nombre total d'exploitants, détiennent 82 % de la superficie agricole totale. Ces tableaux montrent clairement que, dans toute la région, le paysannat a été dépossédé de la terre.

La situation s'est encore aggravée de ce point de vue avec l'irruption du capital monopoliste dans des activités non agricoles comme l'exploitation minière ou le tourisme. Le ta-

TABLEAU 1. Répartition des exploitations selon la taille

		Pourcentage des exploitations selon la taille (en hectares)					
Année	Territoire	< 0,2	0,2 - < 1	1 - < 40	40 - < 200	> 200	Total
—	Belize[a]	—	—	—	—	—	—
1961	Barbade	98,3	0,8	0,2	0,5	0,2	100
1961	Iles Vierges	36,6	52,7	9,5	1,3	0,0	100
—	Guyane[a]	—	—	—	—	—	—
1968	Jamaïque	78,6	19,4	1,6	0,4	0,2	100
Iles Sous-le-Vent							
1961	Antigua-et-Barbuda	91,1	7,7	0,59	0,4	0,26	100
1961	Montserrat	92,7		6,5		0,7	100
1961	Saint-Christophe-et-Nièves/Anguilla	94,5	3,9	0,7	0,5	0,45	100
1963	Trinité et Tobago[b]	46,5	46,8	5,3	1,1	0,3	100
Iles du Vent							
1961	Grenade	89,7	8,8	0,9	0,5	0,1	100
1961	Dominique	75,2	21,5	2,3	0,8	0,3	100
1961	Sainte-Lucie	82,5	14,9	1,9	0,6	0,2	100
1961	Saint-Vincent	89,0	10,1	0,6	0,2	0,1	100

a. Chiffres non disponibles.
b. Estimations provisoires pour les exploitations d'au moins 1 hectare (à l'exclusion des terres appartenant à l'État).

TABLEAU 2. Répartition des terres agricoles entre les exploitations

		Pourcentage des exploitations selon la taille (en hectares)					
Année	Territoire	< 5	5 < 25	25 - < 100	100 - < 500	> 500	Total
—	Belize[a]	—	—	—	—	—	—
1961	Barbade	13,4	2,4	2,5	50,4	31,3	100
1961	Iles Vierges	5,7	43,7	34,2	16,4	—	100
—	Guyane[a]	—	—	—	—	—	—
1968	Jamaïque	14,9	22,1	8,3	9,9	44,9	100
Iles Sous-le-Vent							
1961	Antigua-et-Barbuda	26,7	9,7	4,4	17,1	44,2	100
—	Montserrat[a]	—	—	—	—	—	—
1961	Saint-Christophe-et-Nièves/Anguilla	15,0	5,2	4,3	18,9	56,6	100
1963	Trinité et Tobago[b]	6,9	30,7	15,1	16,2	31,1	100
Iles du Vent							
1961	Grenade	23,9	19,7	10,3	31,1	15,0	100
1961	Dominique	13,2	21,0	12,2	21,3	32,2	100
1961	Sainte-Lucie	18,0	19,6	10,2	17,9	33,8	100
1961	Saint-Vincent	27,0	24,5	7,69	16,0	24,2	100

a. Chiffres non disponibles.
b. Estimations provisoires pour les exploitations d'au moins 1 hectare (à l'exclusion des terres appartenant à l'État).

bleau 3, qui illustre le phénomène dans le cas de la Jamaïque, permet de constater que l'effectif des petits paysans et les superficies cultivées par eux ont augmenté entre 1943 et 1961 ; mais la taille moyenne des exploitations n'a pratiquement pas changé. Dans le même temps, le nombre des plantations accusait une chute spectaculaire, et la superficie cultivée diminuait aussi, mais moins, de sorte que la taille moyenne des plantations s'est sensiblement accrue. Il importe de noter que la superficie totale des exploitations agricoles a baissé moitié moins vite environ que celle des plantations.

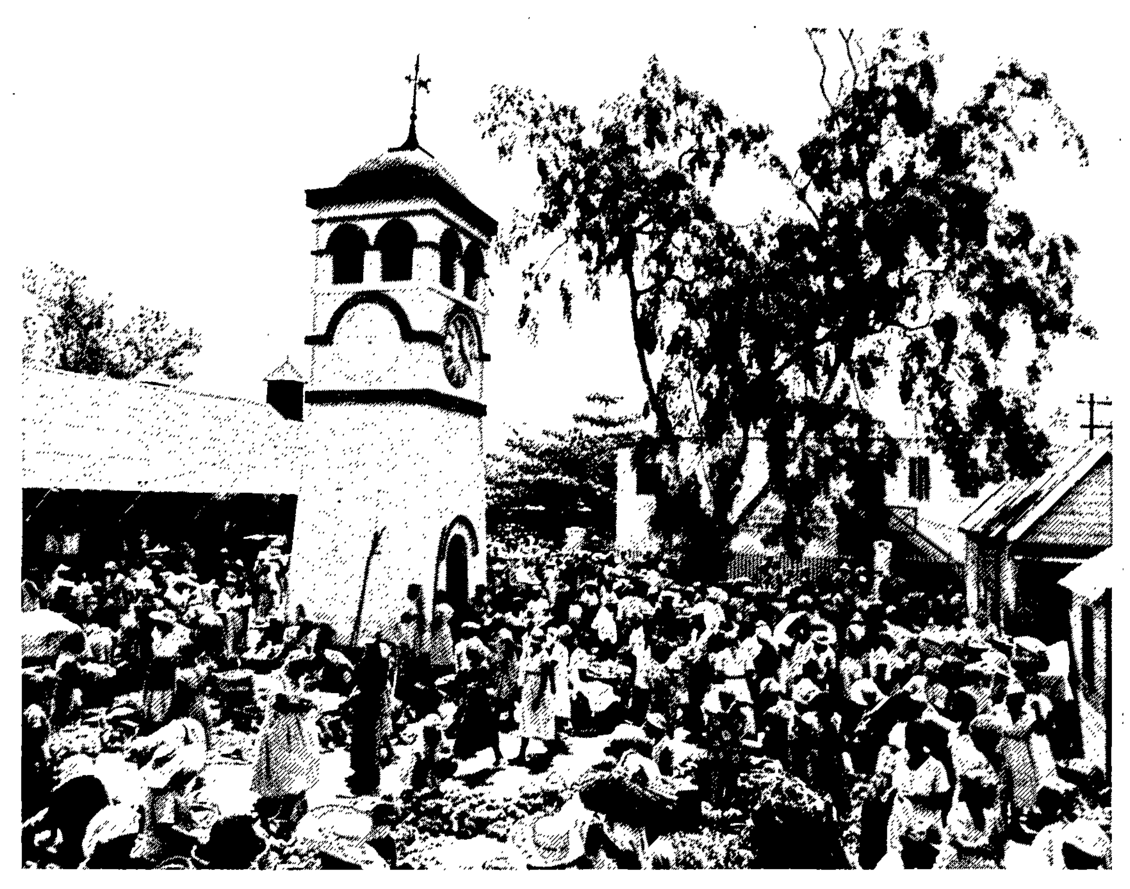
Ces tendances sont révélatrices. Le capitalisme non agricole (industrie minière et tourisme) a fait son entrée à la Jamaïque durant la période couverte par ces données. Par ailleurs, la révolte de 1938 avait amené les autorités à intensifier leur politique de distribution de terres aux paysans, par le biais de programmes de « colonisation ». En outre, la population de la Jamaïque est passée de 1,3 million d'habitants en 1943 au chiffre actuel de 2,3 millions.

La diminution de la superficie agricole totale mise en évidence par le tableau 3 tient principalement au développement des activités

TABLEAU 3. Paysans et plantations à la Jamaïque, 1943-1968. Terre et travail[a]

	1943			1961			1968		
	Petits paysans	Plantations	Total	Petits paysans	Plantations	Total	Petits paysans	Plantations	Total
Nombre d'exploitations	116 200	532	149 142	113 239	350	158 938	149 703	295	190 582
Superficie (en hectares)	62 945	427 200	734 667	80 437	309 600	682 624	89 527	270 570	603 200
Taille moyenne	0,5	800	—	0,7	884	—	6	936	—
Emploi (effectif par hectare de terres cultivées)	1,725	0,425	1,1	2,1	0,425	1,05			

a. Données tirées des recensements. Les « Petits paysans » désignent les exploitations de moins de 2 ha, les « Plantations », celles de plus de 200 ha, la colonne « Total » couvrant toutes les exploitations — y compris, par conséquent, les catégories qui n'apparaissent pas dans le tableau (de 2 à 200 ha).



Marché de Linstead, Jamaïque, qui est le sujet d'une célèbre chanson populaire locale : « Carry me ackees, go a Linstead Market ». Camera Press.

minières. Les sociétés « métropolitaines » (des États-Unis d'Amérique et du Canada) productrices de bauxite ont acheté des superficies considérables, provenant en grande partie de plantations, en particulier à Sainte-Anne, fief traditionnel de l'agriculture de plantation (en l'occurrence, l'élevage). Néanmoins, la taille moyenne des plantations a augmenté, du fait d'une concentration accrue du reste des terres de plantation dans un nombre plus réduit de domaines. La nette augmentation des superficies cultivées par les petits paysans intervenue entre 1943 et 1968 peut être directement attribuée au programme officiel de colonisation. L'État a racheté plusieurs plantations à l'abandon, qu'il a morcelées pour les revendre aux paysans. La diminution de la superficie des plantations s'explique donc à la fois par l'invasion du capitalisme dans d'autres secteurs que l'agriculture et par leur transformation partielle en exploitations paysannes.

Bien que les superficies cultivées par les paysans aient augmenté, la taille moyenne de leurs exploitations est restée inchangée. En résumé, leur effectif n'a pas progressé à un taux plus élevé que la superficie des terres exploitées par eux. C'est là une indication sommaire que la situation du paysannat est restée pratiquement inchangée depuis 1943[22]. En admettant que la dimension moyenne des foyers de petits paysans soit de cinq personnes, on peut conclure qu'en 1968 150 000 petites exploitations faisaient vivre 750 000 personnes sur 15 % de la superficie agricole totale de la Jamaïque.

En 1943, quelque 530 planteurs exploitaient 60 % des superficies cultivées. Depuis lors, une plus-value foncière s'est ajoutée à leurs bénéfices d'exploitation. D'après les chif-

fres des recensements, la productivité de ces terres a triplé entre 1943 et 1961. Il est donc clair que la position économique des propriétaires de plantation s'est très sensiblement améliorée, tant dans l'absolu que par rapport aux autres exploitants.

Pour en revenir à la situation générale aux Antilles, et au cas particulier de la plantation de canne, nous constatons une interaction intéressante des plantations et d'une partie de la paysannerie, plus précisément les paysans qui cultivent la canne. Une fois encore, à ce jeu les plantations sont gagnantes et les paysans perdants. A cause de la pénurie de main-d'œuvre qui suivit l'abolition de l'esclavage sur les plantations, et après de nombreux efforts pour trouver une issue à la crise, les planteurs finirent par se résoudre à encourager la production paysanne de canne pour pouvoir alimenter leurs usines. C'est là l'origine des exploitations paysannes de canne aux Antilles. Les premières remontent à la fin du XIXe siècle, et, de nos jours, ce secteur (en grande partie aux mains de paysans) assure la moitié de la production de canne de la Jamaïque et une part appréciable de celle de la Trinité et de celle de Belize.

Howard Johnson (1972)[23] a analysé les origines des petites exploitations de canne à la Trinité. Il démontre que la classe des planteurs a joué un rôle important dans leur développement. Au tournant du XXe siècle, les planteurs fournissaient souvent des terres, aussi bien que des avances en capital, et même parfois de la main-d'œuvre, aux petits exploitants, parce qu'ils comptaient bien retirer certains avantages de ce nouveau secteur... La faiblesse des cours accentuait la nécessité d'une réduction des coûts de production du sucre, mais c'est surtout au niveau de la transformation que des économies ont été réalisées. La culture de la canne comporte en effet plus de risques que sa transformation. De plus, étant donné que les propriétaires d'usines détiennent un monopole, ils peuvent déterminer librement le prix payé aux producteurs de canne. Dès le début et jusqu'à nos jours, ce prix a toujours été fixé au désavantage du producteur de canne. Johnson conclut que « le producteur de canne était harcelé par trois grands problèmes : le manque de capitaux, l'insuffisance des moyens de transport et une formule défavorable de fixation des prix de la canne. Ces difficultés ont persisté jusqu'à l'époque actuelle » (p. 73). Le producteur de canne à sucre n'est au fond qu'un travailleur de plantation travaillant pour le compte de celle-ci sur sa propre terre. Son sort dépend directement de celui de la plantation.

L'aliénation du prolétariat rural est plus grande que celle de la paysannerie. La stratégie des planteurs depuis l'émancipation est de créer un excédent de main-d'œuvre au sein de l'économie, grâce à l'importation de travailleurs (sous contrat) et au monopole foncier. A une époque plus récente, ils ont adopté la méthode de la mécanisation : la substitution du capital au travail, au moment où les travailleurs se syndiquaient à la suite des révoltes des années 30. Comme l'indique le tableau 3, les plantations de la Jamaïque ont conservé le même effectif par hectare de superficie cultivée, mais, en valeur absolue, le chiffre est passé de 27 000 en 1943 à 32 000 en 1961, soit une hausse de près de 20 %, cependant que la production par travailleur progressait de quelque 64 %. Le salaire réel des travailleurs des plantations est resté quasiment stationnaire.

Au cours de cette période, les plantations de la Jamaïque ont accru leurs superficies cultivées (portées de 64 000 à 76 400 ha), alors que leur superficie totale, on s'en souvient, a diminué. Ce sont les progrès de la technologie — tant mécaniques (économies de travail) que biochimiques (économies de terre) — qui expliquent la forte hausse de la productivité, par travailleur et par unité de surface. Mais l'ouvrier agricole des plantations n'avait rien gagné à ces améliorations.

Il importe de noter ici, à nouveau, que la plupart de ces améliorations découlaient des investissements du secteur public, et que l'industrie est subventionnée par l'État dans tous les pays de la région. Les progrès techniques n'ont fait qu'aggraver la situation de l'emploi, car le capital (machines) évince directement la main-d'œuvre, de même que la technologie chimique remplace les travailleurs par des herbicides.

Les économies antillaises ont toutes des excédents de main-d'œuvre. Carmen McFarlane (1970) donne les estimations suivantes du « chômage à long terme » apparent[24], en termes de pourcentage de la population active : Jamaïque, 23,4 ; Trinité-et-Tobago, 15,6 ; Barbade, 19,5 ; Sainte-Lucie, 17,5 ; Grenade, 22,3 ; Saint-Vincent, 22,8 ; Dominique, 16,1.

Dans des situations de ce genre, les acheteurs monopolistes de services de main-d'œuvre (cas des plantations dans certaines localités) n'ont pas besoin de payer des salaires supérieurs aux niveaux de subsistance, a fortiori lorsque les plantations et autres entreprises capitalistes monopolisent aussi la terre (limitant ainsi la possibilité pour les paysans de produire pour leur propre compte) et qu'il n'y a guère d'autres possibilités d'emploi ailleurs.

Le prolétariat rural (qui comprend aussi, on l'a vu, de petits paysans) tire ses revenus de son travail sur les plantations, sur les quais d'embarquement des produits des plantations et d'autres activités liées aux plantations ; il travaille aussi pour les moyens et gros paysans, pour d'autres petits capitalistes et pour l'État, dans le cadre des programmes de grands travaux. C'est l'ouvrier de plantation qui est le plus mal loti : n'ayant que des revenus saisonniers, il ne peut vivre que d'emprunts entre deux récoltes, au risque de ne pas pouvoir les rembourser les mauvaises années. Cette catégorie de main-d'œuvre rurale se situe plus nettement que les autres à la limite de la survie, mais toutes s'y trouvent repoussées en période de marasme dans le secteur des plantations, car c'est là que s'amorcent les effets multiplicateurs comme les effets de freinage de l'action économique. Et comme de nombreux petits paysans sont aussi salariés sur les plantations, ils en pâtissent doublement, en tant que paysans et en tant que prolétaires.

Conclusions

La paysannerie des Antilles est en somme l'héritière en ligne directe des plantations cultivées jadis par des esclaves. Les parcelles allouées à ceux-ci et les colonies illégales fondées dans les montagnes par les fugitifs préfigurent le secteur paysan d'aujourd'hui. Et bien que les paysans constituent de nos jours une classe sociale dynamique et économiquement viable de producteurs de denrées alimentaires, leurs perspectives de progrès matériel et social sont limitées par des facteurs qui découlent de la domination persistante du mode de production et d'échange de la plantation. En conséquence, les paysans demeurent une des couches les plus pauvres de la société caraïbe.

Leur condition économique et sociale ne s'est améliorée que lorsqu'ils ont abandonné le travail de la terre pour d'autres activités. Par le biais de l'éducation tout d'abord, leurs enfants ont pu élever sensiblement leur niveau de vie. La mobilité professionnelle a été favorisée par l'expansion du secteur « public » intervenue lorsque les différents territoires se sont engagés dans le processus d'accession à l'indépendance. Aujourd'hui, dans la plupart des pays, l'État est le principal employeur. Ensuite, l'émigration a permis aux paysans et à leurs familles d'améliorer leur sort. Les envois de fonds des Antillais expatriés sont une source importante de devises étrangères pour ces pays, en même temps qu'une source importante de revenus pour les familles qui y sont restées. Ils financent à la fois la consommation et l'investissement, car les expatriés songent à rentrer chez eux un jour pour retrouver « leur maison et leur terre ».

Ce sont en majorité les paysans plus ou moins âgés qui restent sur la terre. A la Jamaïque, par exemple, l'âge moyen des petits paysans est de cinquante-cinq ans. Les jeunes exercent généralement une activité autre qu'agricole à temps partiel (transports, distribution, bâtiment et services divers) et/ou participent à la production illégale de la marijuana *(ganja)*. La pluralité d'occupations est caractéristique des paysanneries caraïbes.

Le paysannat cessant ainsi en partie d'exercer son activité, la dépendance vis-à-vis de l'étranger pour les approvisionnements alimentaires s'est accentuée. Le tableau 4 donne une idée des proportions qu'elle a prises. Des données dont on peut disposer, il ressort que la malnutrition s'est répandue avec l'aggravation de la crise économique actuelle. Bien que les paysans pratiquent la polyculture, les structures de production continuent de privilégier les cultures d'exportation, pour les raisons déjà indiquées. La production alimentaire pour le marché intérieur est découragée par la faiblesse relative des prix, la concurrence des importations, des mécanismes de commercialisation inadaptés et un accès insuffisant aux facteurs de production.

TABLEAU 4. Dépendance de certains pays des Caraïbes vis-à-vis de l'étranger pour leurs approvisionnements

			Pourcentage d'éléments nutritifs provenant de sources extérieures	
Pays	Année	Population	Calories	Protéines
Guyane	1970	793 000	34	42
Trinité-et-Tobago	1970	1 059 825	49	71
Barbade	1971	253 000	58	76
Sainte-Lucie	1970	123 808	65	67
Grenade	1975		78	70
Montserrat	1978	12 000	90	79
Jamaïque	1972	2 138 000	46	62

Source. Gomes (1983)[25].

Force est de conclure que la domination du mode de production de l'agriculture de plantation est le grand obstacle qui freine l'essor de la paysannerie et les transformations économiques et sociales nécessaires dans la région des Caraïbes.

Traduit de l'anglais

Notes

1. L'esclavage a été aboli d'abord dans les colonies anglaises dans les années 1830, puis dans les colonies françaises dans les années 1840, et espagnoles et portugaises dans les années 1880.

2. Cette section est une version révisée d'un article antérieur, « Aspects of the present conflict between the plantation and the peasantry in the West Indies », *Caribbean quarterly,* vol. 18, n° 1, mars 1972, p. 47-58.

3. A. V. Norton et G. E. Cumper, « 'Peasant', 'plantation', and 'urban' communities in rural Jamaica: a test of the validity of the classification », *Social and economic studies,* vol. 15, n° 4, décembre 1966, p. 342.

4. P. Redwood, *A statistical survey of land settlements in Jamaica — 1929-1949,* multigraphié.

5. H. Brewster et C. Y. Thomas, *The dynamics of West Indian economic integration,* p. 177, Jamaïque, University of the West Indies, 1967.

6. G. E. Cumper, « A modern Jamaican sugar estate », *Social and economic studies,* vol. 3, n° 2, septembre 1954, p. 121.

7. A. Eyre, *Land and population in the sugar belt of Jamaica,* p. 8, Département de géographie, University of the West Indies, multigraphié.

8. M. G., Smith, *A report on labour supply in rural Jamaica,* p. 3, Kingston, The Government Printer, 1956.

9. A titre d'exemple, « certains domaines payaient 2 shillings 3 pence la centaine de noix de coco ramassées et épluchées, alors que les petits paysans voisins la payaient jusqu'à 3 shillings, mais, en fait, un ouvrier pouvait gagner autant ou plus par jour pour ce travail sur un domaine que sur aucune des petites exploitations » (Smith, *ibid.,* p. 18).

10. McMorris a soutenu, par exemple, que les paysans hésitaient à juste titre à profiter des possibilités de crédit lorsqu'elles impliquaient la mise en gage de leurs titres de propriété en garantie des prêts accordés (voir C. S. McMorris, *Small farm financing in Jamaica,* ISER, University College of the West Indies, 1957). Voir également G. Lewars, 1983, *Small farm financing in Guyana 1968-1970,* Kingston, ISER, University of the West Indies, 1977 ; et « Rural financial markets in Jamaica », *Social and economic studies,* vol. 32, n° 1, mars 1983.

11. B. C. H. Gayle, *The financing of sugar by commercial banks in Jamaica,* p. 8, Département d'économie, University of the West Indies, 1968, multigraphié.

12. C. Y. Thomas, *Monetary and financial arrangements in a dependent monetary economy,* p. 8, ISER, University of the West Indies, Jamaïque, 1965.

13. *Ibid.,* p. 68.

14. L. Braithwaite, « Social and political aspects of rural development in the West Indies », *Social and economic studies,* vol. 17, n° 3, septembre 1968, p. 271.

15. D. T. Edwards, « An economic view of agricultural research in Jamaica », *Social and economic studies,* vol. 10, n° 3, septembre 1961, p. 33.

16. D. T. Edwards, « Agricultural development in Jamaica 1943-1961 », p. 12, communication présentée à la III[e] Conférence d'économie agricole des Antilles (britanniques), University of the West Indies, Jamaïque, avril 1968.

17. L. Coke et P. I. Gomes, « Critical analysis of agricultural research », *Social and economic studies,* vol. 28, n° 1, mars 1979, p. 132.

18. *Ibid.,* p. 132.

19. Cette section est un extrait révisé d'un précédent article de l'auteur : « Plantations, peasants and proletariat in the West Indies », dans B. Berdichewsky (dir. publ.), *Anthropology and social change in rural areas,* p. 347-361, La Haye, Mouton, 1979.

20. Dans les principaux territoires producteurs de canne à sucre, les plantations appartenaient le plus souvent, jusqu'à une époque très récente, à des sociétés étrangères. Tate and Lyle, géant britannique du raffinage du sucre, assurait à 100 % la production de Belize, à 92 % celle de la Trinité et à 60 % celle de la Jamaïque. En Guyane, une autre société britannique, Booker McConnell Ltd., fournissait 98 % de la production nationale. Ensemble, ces deux sociétés représentaient plus de 90 % de la production sucrière totale des Antilles. Le gouvernement guyanais a nationalisé Booker en 1976, et Tate and Lyle, qui s'est fait racheter par l'État à la Trinité et à la Jamaïque au début des années 70, négocie actuellement (1984) la même opération avec le gouvernement de Belize.

21. La distinction entre subsistance et survie est cruciale. Aux Antilles anglaises, beaucoup ne survivent que grâce à la forte propension à partager de ceux qui ont les moyens de subventionner les autres. Cette propension se manifeste au niveau de la famille et des amis, mais aussi dans un cercle social plus large.

22. C'est ce qu'on peut raisonnablement en inférer, sauf à démontrer que la productivité de la terre s'est substantiellement accrue sur les petites exploitations et que les termes de l'échange sont devenus plus favorables aux paysans. Or les données des recensements révèlent une baisse de la productivité de la terre. En tout état de cause, il est clair que la situation des paysans s'est aggravée par rapport à la plantation au cours de cette période.

23. H. Johnson, « The origins and early development of cane farming in Trinidad, 1882-1906 », *The journal of Caribbean history,* vol. 5, p. 59, 1972.

24. Carmen McFarlane, « The employment situation in overpopulated territories in the Commonwealth Caribbean », dans Jack Harewood (dir. publ.), *Human resources in the Commonwealth Caribbean,* St. Augustine, Trinité-et-Tobago, University of the West Indies, 1970.

25. Ce tableau est extrait d'une étude de P. I. Gomes, « Toward an assessment of transnational capital and food importation on nutrition: a Caribbean case study », p. 23, St. Augustine, Trinité-et-Tobago, 1983, multigraphié.

Services professionnels et documentaires

Calendrier des réunions internationales

La rédaction de la *Revue* ne peut fournir aucun renseignement complémentaire sur ces réunions.

1985

9-12 septembre	*Sunderland (Royaume-Uni)*	Institution of Environmental Sciences : Conférence internationale sur la nature et l'enseignement des études de l'environnement et des sciences dans l'éducation supérieure *Conference Secretary, c/o Dept. of Geography and History, Sunderland Polytechnic, Forster Buildg., Chester Road, Sunderland, Tyne and Wear (Royaume-Uni)*
16-20 septembre	*Guildford (Royaume-Uni)*	British Sociological Association Summer School 1985 : La recherche sociologique dans les années 80 *S. Arber and G. Nigel Gilbert, BSA Summer School 1985, Dept. of Sociology, University of Surrey, Guildford, Surrey GU2 5XH (Royaume-Uni)*
Automne	*Le Caire*	Association internationale de recherche sur la paix : 11[e] conférence générale *Prof. Yoshikazu Sakamoto, Secret.-Gen., Faculty of Law, University of Tokyo, Bunkyoku, Tokyo 113 (Japon)*
23-27 septembre	*Rome*	Fédération internationale des universités catholiques : Colloque « Religion et culture » *Fédération internationale des universités catholiques, piazza della Pilotta 4, 00187 Roma (Italie)*
7-10 octobre	*Budapest*	Fédération internationale pour l'habitation, l'urbanisme et l'aménagement des territoires : congrès international *FIHUAT, 43 Wassenaarseweg, 2596 CG Den Haag (Pays-Bas)*
13-19 octobre	*Seignosse (France)*	Institut européen interuniversitaire de l'action sociale : Colloque (Thème : Crise de l'État-providence. Retour de la société vers un autre travail social) *IEIAS, 179 rue du Débarcadère, 6001 Marcinelle (Belgique)*
30 octobre-8 novembre	*Genève*	Centre d'études pratiques de la négociation internationale : séminaire sur les conditions pour l'absorption des technologies avancées dans les pays en voie de développement et développés *CEPNI, 11a Avenue de la Paix, CH-1202 Genève (Suisse)*

31 octobre-2 novembre	*Bruxelles*	Fondation internationale pour le développement : conférence régionale *International Development Foundation, P.O. Box 24234, Washington, D.C. 20024 (États-Unis d'Amérique)*
20-22 novembre	*New York, N.Y.*	Association for the Advancement of Policy, Research and Development : Les États-Unis et le Tiers Monde — bilan de mi-décennie *AAPRD, P.O. Box 24234, Washington, D.C. 20024 (États-Unis d'Amérique)*
20-22 novembre	*Maastricht (Pays-Bas)*	Centre européen Travail et société : Conférence européenne sur le rôle des syndicats dans la décennie à venir *Centre européen Travail et société, Secrétariat Conférence 1985, Hoogbrugstraat 43, P.O. Box 3073, 6202 NB Maastricht (Pays-Bas)*

1986

16-21 février	*Tel Aviv*	Congrès international de psychiatrie, de droit et d'éthique : 2e congrès international *Internat. Congress on Psychiatry, Law and Ethics, P.O. Box 394, Tel Aviv 61003 (Israël)*
1er avril	*Braga (Portugal)*	13e Congrès européen de sociologie rurale *Comité organisateur, M. V. Cabral, 1600 Lisboa (Portugal)*
3-5 avril	*San Francisco*	Population Association of America : réunion *PPA, P.O. Box 14182, Benjamin Franklin Station, Washington, D.C., 20044 (États-Unis d'Amérique)*
21-24 mai		International Development Foundation : 3e conférence européenne régionale *Internat. Development Foundation, P.O. Box 24234, Washington, D.C., 20024 (États-Unis d'Amérique)*
2-4 juillet	*Vienne (Autriche)*	Institut international pour les communications audio-visuelles et le développement culturel : Politiques de la musique dans les années 80 *MEDIACULT, Institut internat. pour les communications audio-visuelles et le dév. culturel, Metternichgasse 12, A-1030 Wien (Autriche)*
10-16 août	*Syracuse (États-Unis d'Amérique)*	Association internationale d'écologie : 6e congrès international *6th Internat. Congress of Ecology, State University of New York, College of Environmental Science and Forestry, Syracuse, N.Y. 13210 (États-Unis d'Amérique)*
25-30 août	*Hambourg*	XXXIIe Congrès international d'études asiatiques et nord-africaines *32 ICANAS Congress organization, Hamburg Messe und Congresse GmbH, Postfach 30 24 80, D-2000 Hamburg (République fédérale d'Allemagne)*
5-11 octobre	*Cannes (France)*	XIIIe Conférence mondiale de l'énergie (Thème : Énergie-besoins/espoirs) *E. Ruttley, Secr.-Gen., WEC, 34 St. James's Street, London SW1A 1HD (Royaume-Uni)*

Novembre ou décembre	*New Delhi*	Association internationale des sciences économiques : 8ᵉ congrès mondial *AISE, 4, rue de Chevreuse, 75006 Paris (France)*

Livres reçus

Psychologie sociale

Handel, Gerald (dir. publ.). *The psychosocial interior of the family,* 3e éd. New York, Aldine Publishing Company; Berlin, Walter de Gruyter and Co., 1985. 520 p., index, bibliogr. Relié. 175 marks; 49,95 dollars; broché : 70 marks; 19,95 dollars.

Théorie de la connaissance

Borillo, Mario. *Informatique pour les sciences de l'homme : Limites de la formalisation du raisonnement.* Bruxelles, Pierre Mardaga éditeur, 1984. 210 p., fig., tableaux, bibliogr. 156 francs.

Religion

Rumpf, Louis. *Chrétiens devant l'injustice : Question œcuménique et responsabilité personnelle.* Genève, Labor et Fides, 1985. 117 p. (La parole et les hommes, 6.)

Sciences sociales

Blalock, H. M., Jr. (dir. publ.). *Causal models in panel and experimental designs.* New York, Aldine Publishing Company, 1985. 287 p., fig., tableaux, bibliogr., index. 87 marks; 24,95 dollars.

Hilhorst, J. G. M; Klatter, M. (dir. publ.). *Social development in the Third World: level of living indicators and social planning.* London; Sydney; Dover, New Hampshire, Croom Helm, 1985. 233 p., fig., tableaux, bibliogr. 19,95 livres sterling.

Trent, John; Lamy, Paul (dir. publ.). *Global crises and the social sciences: North American Perspectives.* Ottawa, University of Ottawa Press; Paris, Unesco, 1984. 276 p., tableaux.

Sociologie

Billeter, Jean-François; Étienne, Gilbert; Maurer, Jean-Luc. *Sociétés asiatiques : mutations et continuité — Chine - Inde - Indonésie.* Paris, Presses universitaires de France [pour] l'Institut universitaire des hautes études internationales, Genève, 1985. 107 p., bibliogr.

Comité national de défense contre l'alcoolisme. *Université d'été, Nice, 25-29 juin 1984 : Alcool et religion.* Paris, Comité national de défense contre l'alcoolisme, 1985. 197 p. (Les cahiers du CNDCA, 1985, 2.) 60 francs.

Johnson, Norman (dir. publ.). *Marital violence.* London; Boston; Melbourne, Routledge and Kegan Paul, 1985. 195 p., tableaux. (Sociological review monograph, 31.) 8,95 livres sterling.

Munín, Alicia; Schlüter, Regina G. *Turismo y sexo : aproximación a un estudio sobre prostitución y turismo en Argentina.* Buenos Aires, Centro de Investigaciones en Turismo, 1985. 67 p.

Population

Commission économique pour l'Afrique. Division de la population. *Séminaire national sur la population et le développement, Côte d'Ivoire, Abidjan, 13-18 décembre 1982 : Rapport.* Addis-Abéba, Commission économique pour l'Afrique, janvier 1984. 393 p., graph., tableaux (E/ECA/POP/12.)

United Nations. Department of International Economic and Social Affairs. *Estimates and projections of urban, rural and city populations, 1950-2025: the 1982 assessment.* New York, United Nations, 1985. 147 p., fig., tableaux. (ST/ESA/SER.R/58.)

——. ——. *Migration, population growth and employment in metropolitan areas of selected developing countries.* New York, United Nations, 1985. 94 p., tableaux. (ST/ESA/SER.R/57.)

——. ——. *World population prospects: estimates and projects as assessed in 1982.* New York, United Nations, 1985. 521 p., tableaux. (Population Studies, 86.)

Science politique

Aleixo, José Carlos Brandi. *O Brasil e a América Central.* Brasília, Câmara dos Deputados, Coordenação de Publicacões, 1984. 169 p., tableaux, index.

Sciences économiques

Barnes, C.; Ensminger, J.; O'Keefe, P. (dir. publ.). *Wood, energy and house-holds: perspectives on rural Kenya.* Stockholm, The Beijer Institute; Uppsala, The Scandinavian Institute of African Studies, 1984. 213 p., carte, tableaux, index. (Energy, Environment and Development in Africa, 6.)

Gakou, M. Lamine. *Crise de l'agriculture africaine.* Paris, Éditions Silex, 1984. 193 p., tableaux, bibliogr. (Perspectives africaines.) 60 francs.

Gandier, Maryse; Greve, Rose-Marie; Grootings, Peter; Hethy, Lajos. *Management, work, leisure: a review of research trends in Western Europe.* Vienna, European Coordination Centre for Research and Documentation in Social Sciences, [1985]. 65 p., bibliogr.

Immler, Hans. *Natur in der ökonomischen Theorie.* Opladen, Westdeutscher Verlag GmbH, 1985. 444 p., bibliogr., index.

Oakley, Allen. *Marx's critique of political economy: intellectual sources and evolution, vol. II: 1861-1863.* London; Boston; Melbourne, Routledge and Kegan Paul, 1985. 342 p., bibliogr., index. Relié, 16,95 livres sterling.

Papadakis, J. *Economic theory based on facts.* Athens, Potamitis Press, 1984. 35 p., fig., bibliogr.

Peet, Richard. *Manufacturing industry and economic development in the SADCC countries.* Stockholm, The Beijer Institute; Uppsala, The Scandinavian Institute of African Studies, 1984. 119 p., fig., tableaux, bibliogr., index (Energy, Environment and Development in Africa, 5.)

Vagogne, Joseph. *Les professions libérales.* Paris, Presses universitaires de France, 1984. 127 p., tableaux, bibliogr. (Que sais-je ?)

Wisner, Alain. *Quand voyagent les usines : essai d'anthropotechnologie.* Paris, Syros, 1985. 195 p. (Coll. Atelier futur.) 65 francs.

Yachir, Fayçal. *Crise et redéploiement dans la sidérurgie.* Paris, Éditions Silex, 1984. 149 p., bibliogr. (Perspectives africaines.) 70 francs.

Droit

Lampe, Ernst-Joachim (dir. publ.). *Das sogenannte Rechtsgefühl.* Opladen, Westdeutscher Verlag, 1985. 339 p., tableaux, bibliogr., index. (Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie, n° 10.)

Prévoyance et action sociale

L'adoption, *Lieux de l'enfance* (Toulouse, Privat), n° 1/2, 1985. 268 p. 80 francs.

Lewin, B. *Sex and family planning: how we teach the young—Report on a study.* Copenhagen, World Health Organization, Regional Office for Europe, 1984. 170 p., tableaux, bibliogr. (Public health in Europe, 23.) 19 francs suisses.

Skeet, Muriel. *La protection de la santé des personnes âgées : bilan des activités de l'OMS en Europe.* Copenhague, Organisation mondiale de la santé, Bureau régional de l'Europe, 1984. 134 p., fig., tableaux, bibliogr. (La santé publique en Europe, 18.) 11 francs suisses.

Sciences appliquées, technologie

Ash, J.; Chubb, P.A.; Ward, S.E. (dir. publ.). *Communication, storage and retrieval of chemical information.* Chichester, Ellis Horwood Ltd.; New York; Ontario; Brisbane, John Wiley and Sons, 1985. 297 p., fig., glossaire, bibliogr., index. (Ellis Horwood Series in Information Science.) 32,50 livres sterling.

Rahim, Eric; Khan, Rafiq. *Corrugated board and box production.* Edinburgh, Scottish Academic Press, 1985. 91 p., tableaux, index. (David Livingstone series on choice of technique in developing countries, v. 9.) 3,95 livres sterling.

Shirai, Yoshiaki; Tsujii, Jun-ichi. *Artificial intelligence: Concepts, techniques and applications.* Chichester; New York; Brisbane; Toronto; Singapore, John Wiley and Sons, 1985. 177 p., fig., tableaux, bibliogr., index. (Wiley Series in Computing.) 10 livres sterling.

Aménagement du territoire

France. Commissariat général du plan. *Rapport du groupe de travail « Disparités spatiales ».* Paris, La documentation française, 1984. 167 p., carte. 50 francs.

Littérature

Alvarez-Pereyre, Jacques. *The poetry of commitment in South Africa,* traduit du français par Clive Wake. London; Ibadan; Nairobi, Heinemann, 1984. 278 p., bibliogr., index. (Studies in African Literature.)

Géographie

France. Commissariat général du plan. *Rapport de la Commission nationale sur l'information géographique.* Paris, La documentation française, 1984. 156 p., tableaux, lexique.

Publications récentes de l'Unesco

(publications assistées par l'Unesco comprises)

L'architecture traditionnelle en Syrie, par Ghiyas Aljundi. Paris, Unesco, 1984. 79 p., diagr., illustr., tableaux, bibliogr. (Établissements humains et environnement socio-culturel, 33.)

L'Afrique en Amérique latine, par Manuel Moreno Fraginals, rapporteur. Paris, Unesco, 1984. 359 p., bibliogr. 75 francs.

Architectures traditionnelles dans le monde : repérages bibliographiques, par Alain M. Viaro et Arlette Ziegler. Paris, Unesco, 1984. 118 p. (Établissements humains et environnement socio-culturel, SHS.84/WS. 44.)

Bibliographie des vocabulaires, thésaurus, vedettes-matières et systèmes de classification mono et multilingues dans le domaine des sciences sociales, par la Bibliothèque Aslib en collab. avec Jean Aitchison et C. G. Allen. Paris, Unesco, 1984. 100 p. (Rapports et documents de sciences sociales, 54.) 18 francs.

Bibliographie internationale des sciences sociales : anthropologie sociale et culturelle / International bibliography of the social sciences: social and cultural anthropology, vol. 26, 1980. London; New York, Tavistock Publications; Paris, Offilib, 1983. 528 p. 560 francs.

Bibliographie internationale des sciences sociales : science économique / International bibliography of the social sciences: economics, vol. 30, 1981. London; New York, Tavistock Publications; Paris, Offilib, 1983, 522 p. 560 francs.

Bibliographie internationale des sciences sociales : science politique / International bibliography of the social sciences: political science, vol. 30, 1981. London; New York, Tavistock Publications; Paris, Offilib, 1984. 534 p. 560 francs.

Bibliographie internationale des sciences sociales : sociologie / International bibliography of the social sciences: sociology, vol. 31, 1981. London; New York, Tavistock Publications; Paris, Offilib, 1983. 382 p. 560 francs.

Choix d'études sur la dynamique, les formes et les conséquences des migrations, III. Migration et développement — principaux aspects des mouvements migratoires en Inde, par Biplab Dasgupta. Paris, Unesco, 1984. 43 p., tableaux, bibliogr. (Rapports et documents de sciences sociales, 52.) 12 francs.

Clés pour une stratégie nouvelle du développement, par A. Abel-Malek, C.T. Huynh, B. Rosier, L. Thanh Khôi. Paris, Unesco, 1984. 226 p., tableaux, bibliogr. 80 francs.

Le développement de l'information dans les pays arabes : besoins et priorités, par Y. A. Bakr, S. Labib, H. Kandil. Paris, Unesco, 1984. 62 p., tableaux, (Études et documents d'information, 95.) 15 francs.

Douze cas d'interaction culturelle dans l'Europe ancienne et l'Orient proche ou lointain. Paris, Unesco; Conseil international de la philosophie et des sciences humaines, 1984. 281 p., bibliogr. (Études interculturelles, 2.) 65 francs.

Éducation, emploi et salaire au Cameroun, par J.-M. Atangana-Mebara, J.-Y. Martin, Ta Ngoc C. Paris, Unesco; Institut international de la planification de l'éducation, 1985. 293 p., diagr., tableaux. 80 francs.

Les femmes et l'emploi en Uruguay, par Graciela Taglioretti. Paris, Unesco, 1984. 78 p., fig., tableaux, bibliogr. (Les femmes dans une perspective mondiale.) 30 francs.

Les indicateurs du rôle nouveau des femmes dans le développement. Paris, Unesco, 1984. 146 p., tableaux. (Études socio-économiques, 3.) 30 francs.

Le nouvel ordre international de l'enseignement supérieur : recueil de textes, prép. sous la resp. de Bikas C. Sanyal. Paris, Unesco; Institut international de planification de l'éducation; Economica, 1984. 268 p., tableaux, bibliogr. 95 francs.

Participer au développement. Paris, Unesco, 1984. 434 p., fig., tableaux, bibliogr. 160 francs.

Stratégies du développement endogène, par C.T. Huynh, Lê Thanh Khôi, R. Colin (dir. publ.). Paris, Unesco, 1984. 329 p., tableaux. 96 francs.

Tourisme — Sociétés transnationales et identités culturelles, par F. Ascher. Paris, Unesco, 1984. 106 p., fig., tableaux, bibliogr. 48 francs.

Unesco statistical digest: a statistical summary of data on education, science and technology, culture and communication, by country, 1984 / Résumé statistique de l'Unesco : données par pays sur l'éducation, la science et la technologie, la culture et la communication. Paris, Unesco, 1984. 335 p., tableaux, 36 francs.

Unesco statistical yearbook 1984 / Annuaire statistique de l'Unesco / Anuario estadístico de la Unesco. Paris, Unesco, 1984. 1 060 p. 300 francs.

Vers l'année internationale de la jeunesse. Table ronde sur la jeunesse

dans les années 80, Costinesti (Roumanie) : Rapport final, recommandations et choix de documents. Paris, Unesco, 1985. 106 p. (Réunions sur la jeunesse, ss-83/ws/65.)

World directory of social science institutions, 1982, 3rd ed. rev. / *Répertoire mondial des institutions de sciences sociales / Repertorio mundial de instituciones de ciencias sociales.* Paris, Unesco, 1982. 535 p. (World social science information services, II / Services mondiaux d'information en sciences sociales, II / Servicios mundiales de información sobre ciencias sociales, II.) 60 francs.

World list of social science periodicals, 1982, 6th ed. rev. / *Liste mondiale des périodiques spécialisés dans les sciences sociales / Lista mundial de revistas especializadas en ciencias sociales.* Paris, Unesco, 1983. 446 p. (World social science information services, I / Services mondiaux d'information en sciences sociales, I / Servicios mundiales de información sobre ciencias sociales, I.) 72 francs.

Comment se procurer les publications mentionnées ci-dessus : *a*) les publications marquées d'un prix peuvent être achetées auprès de l'Office des presses de l'Unesco, Service commercial (PUB/C), 7, place de Fontenoy, 75700 Paris, ou auprès des agents de vente nationaux ; *b*) les publications ne mentionnant pas de prix peuvent être obtenues gratuitement auprès de l'Unesco, Division des documents (COL/D) ; *c*) les copublications de l'Unesco peuvent être achetées auprès de toute librairie d'une certaine importance.

Publications de l'Unesco : agents de vente

Albanie : N. Sh. Botimeve Naim Frasheri, TIRANA.

Algérie : Institut pédagogique national, 11, rue Ali-Haddad, ALGER. Office des publications universitaires (OPU), 29, rue Abou Nouas, Hydra, ALGER. *Pour les publications seulement :* ENAL, 3, bd Zirout Youcef, ALGER. *Pour les périodiques seulement :* ENAMEP, 20, rue de la Liberté, ALGER.

Allemagne (Rép. féd.) : S. Karger GmbH, Karger Buchhandlung, Angerhofstr. 9, Postfach 2, D-8034 GERMERING/MÜNCHEN. *« Le Courrier » (éditions allemande, anglaise, espagnole et française) :* M. Herbert Baum, Deutscher Unesco-Kurier Vertrieb, Besalstrasse 57, 5300 BONN 3. *Pour les cartes scientifiques seulement :* Geo Center, Postfach 800830, 7000 STUTTGART 80.

Angola : Distribuidora Libros e Publicações, caixa postal 2848, LUANDA.

Antilles françaises : Librairie Carnot, 59, rue Barbès, 97100 POINTE-à-PITRE (Guadeloupe).

Antilles néerlandaises : Van Dorp-Eddine N.V., P.O. Box 200, WILLEMSTAD (Curaçao, N. A.).

Arabie saoudite : Dar Al-Watan for Publishing and Information, Olaya Main Street, Ibrahim Bin Sulayam Building, P.O. Box 3310, RIYADH.

Argentine : Librería El Correo de la Unesco, EDILYR, SRL, Tucumán 1685, 1050 BUENOS AIRES.

Australie : *Publications :* Educational Supplies Pty. Ltd., P.O. Box 33, Brookvale 2100, NSW. Hunter Publications, 58A Gipps Street, COLLINGWOOD VICTORIA 3066. *Périodiques :* Dominie Pty. Ltd. ; P.O. Box 33, Brookvale 2111 NSW.
Sous-agent : UNAA, P.O. Box 175, 5th floor, Ana House, 28 Elizabeth Street, MELBOURNE 3000.

Autriche : Buchhandlung Gerold and Co., Graben 31, A-1011 WIEN.

Bahamas : Nassau Stationers Ltd, P.O. Box N-3138, NASSAU.

Bangladesh : Bangladesh Books International Ltd., Ittefaq Building, 1 RK Mission Road, Hatkhola, DACCA 3.

Barbados : University of the West Indies Bookshop. Cave Hill Campus, P.O. Box 64, BRIDGETOWN.

Belgique : Jean De Lannoy, 202, av. du Roi, 1060, BRUXELLES. CCP 000-0070823-13.

Bénin : Librairie nationale, B.P. 294, PORTO NOVO. Éts Koudjo G. Joseph, B.P. 1530, COTONOU. Librairie Notre-Dame, B.P. 307, COTONOU.

Birmanie : Trade Corporation no. (9), 550-552 Merchant Street, RANGOON.

Bolivie : Los Amigos del Libro : casilla postal 4415, LA PAZ ; avenida de las Heroinas 3712, casilla 450, COCHABAMBA.

Botswana : Botswana Book Centre, P.O. Box 91, GABORONE.

Brésil : Fundação Getúlio Vargas, Serviço de Publicações, caixa postal 9.052-ZC-02, Praia de Botafogo 188, RIO DE JANEIRO (GB).

Bulgarie : Hemus, Kantora Literatura, bd Rousky 6 SOFIJA.

Burkina Faso : Librairie Attie, B.P. 64, OUAGADOUGOU. Librairie catholique « Jeunesse d'Afrique », OUAGADOUGOU.

Cameroun : Le secrétaire général de la Commission nationale de la République-Unie du Cameroun pour l'Unesco, B.P. 1600 ; YAOUNDÉ. Librairie des éditions Clé, B.P. 1501, YAOUNDÉ. Librairie Saint-Paul, B.P. 763, YAOUNDÉ. Librairie Aux Messageries, avenue de la Liberté, B.P. 5921, DOUALA. Librairie Aux Frères Réunis, B.P. 5316, DOUALA. Centre de diffusion du livre camerounais, B.P. 338, DOUALA.

Canada : Renouf Publishing company Ltd., 61 Sparkes Street, OTTAWA, Ontario KIP 5A6.

Chili : Bibliocentro Ltda., Constitución n.° 7, casilla 13731, SANTIAGO 21.

Chine : China National Publications Import Export Corporation, P.O. Box 88, BEIJING.

Chypre : « MAM », Archbishop Makarios, 3rd Avenue, P.O. Box 1722, NICOSIA.

Colombie : Instituto Colombiano de Cultura, carrera 3A, n° 18/24, BOGOTÁ.

Comores : Librairie Masiwa, 4, rue Ahmed Djoumoi, B.P. 124, MORONI.

Congo : Librairie populaire, B.P. 577, BRAZZAVILLE. Librairies populaires à POINTE-NOIRE, LOUBOMO, NKAYI, MAKABAMA, OWENDO, OUESSO et IMPFONDO. Commission nationale congolaise pour l'Unesco, B.P. 493, BRAZZAVILLE.

Costa Rica : Librería Trejos, S.A., apartado 1313, SAN JOSÉ. Librería Cultural « Garcia Monge », Ministerio de la Cultura, Costado del Sur del Teatro Nacional, apartado 10227, SAN JOSÉ. Librería Cooperativa Universitaria, Ciudad Universitaria « Rodrigo Facio », SAN JOSÉ.

Côte-d'Ivoire : Librairie des Presses de l'Unesco, Commission nationale ivoirienne pour l'Unesco, B.P. 2871, ABIDJAN.

Cuba : Ediciones Cubanas, O'Reilly, n° 407, LA HABANA. *Pour « Le Courrier » seulement* : Empresa COPREFIL; Dragones n.° 456e/-Lealtad y Campanario, LA HABANA 2.

Danemark : Munksgaard Export and Subscription Service, 35 Nørre Søgade, DK 1370 KOBENHAVN K.

Égypte : Unesco Publications Centre, 1 Talaat Harb Street, CAIRO.

El Salvador : Librería Cultural Salvadoreña, S.A. calle Delgado n.° 117, apartado postal 2296, SAN SALVADOR.

Équateur : DINACUR Cia. Ltda, Santa Prisca n.° 296 y Pasaje San Luis, Oficina 101-102, casilla 112-B, QUITO. *Pour les publications seulement* : Nueva Imagen, 12 de Octubre 959 y Roca, edificio Mariano de Jesús, QUITO. *Périodiques et publications* : Casa de la Cultura Ecuatoriana, Núcleo del Guayas, Pedro Moncayo y 9 de Octubre, casilla de correos 3542, GUAYAQUIL. Casa de la Cultura Ecuatoriana, avenida 6 de Diciembre n.° 794, casilla 74, QUITO.

Espagne : Mundi-Prensa Libros S.A., apartado 1223, Castelló 37, MADRID 1. Ediciones Liber, apartado 17, Magdalena 8, ONDARROA (Vizcaya). DONAIRE, Ronda de Outeiro 20, apartado de correos 341, LA CORUÑA, Librería Al-Andalus, Roldana 1 y 3, SÉVILLA 4, Librería Castells, Ronda Universidad 13, BARCELONA 7.

États-Unis d'Amérique : Unipub, 205 East 42nd Street, NEW YORK, N.Y. 10017. *Pour les commandes de livres et de périodiques* : Box 433, Murray Hill Station, NEW YORK, N.Y. 10017. P.O. Box 1222, ANN ARBOR, MI 48106.

Éthiopie : Ethiopian National Agency for Unesco, P.O. Box 2996, ADDIS ABABA.

Finlande : Akateeminen Kirjakauppa, Keskuskatu 1, 00100 HELSINKI 10. Suomalainen Kirjakauppa OY, Koivuvaarankuja 2, 01640 VANTAA 64.

France : Librairie de l'Unesco, 7, place de Fontenoy, 75700 PARIS ; CCP Paris 12598-48.

Gabon : Librairie Sogalivre à LIBREVILLE, PORT-GENTIL et FRANCEVILLE. Librairie Hachette, B.P. 3923, LIBREVILLE.

Ghana : Presbyterian Bookshop Depot Ltd., P.O. Box 195, ACCRA. Ghana Book Suppliers Ltd., P.O. Box 7869, ACCRA. The University Bookshop of Cape Coast. The University bookshop of Legon, P.O. Box 1, LEGON.

Grèce : Grandes Librairies d'Athènes (Eleftheroudakis, Kauffman, etc.). John Mihalopoulos & Son S.A., International Booksellers, 75 Hermou Street, P.O. Box 73, THESSALONIKI. Commission nationale hellénique pour l'Unesco, 3, rue Akadimias, ATHÈNES.

Guatemala : Commissión Guatemalteca de Cooperación con la Unesco, 3.ª avenida 13-30, zona 1, apartado postal 244, GUATEMALA.

Guinée : *Commission nationale guinéenne pour l'Unesco*, B.P. 964, CONAKRY.

Haïti : Librairie « A la Caravelle », 26, rue Roux, B.P. 111, PORT-AU-PRINCE.

Honduras : Librería Navarro, 2ª. avenida n.° 201, Comayaguela, TEGUCIGALPA.

Hong Kong : Federal Publications (HK) Ltd., 2 D Freder Centre, 68 Sung Wong Toi Road, TOKWAWAN KOWLOON, Swindon Book Co., 13-15 Lock Road, KOWLOON. Government Information Services, Publications Section, Baskerville House, 22 Ice House Street, HONG KONG.

Hongrie : Akadémiai Könyvesbolt, Váci u. 22, BUDAPEST V. A. K. V. Könyvtárosok Boltja, Népköztársagág utja 16, BUDAPEST VI.

Inde : Orient Longman Ltd.: Kamani Marg, Ballard Estate, BOMBAY 400038 ; 17 Chittaranjan Avenue, CALCUTTA 13 ; 36 A Anna Galai, Mount Road, MADRAS 2 ; 5-9-41/1 Bashir Bagh, HYDERABAD 500001 (AP) ; 80/1 Mahatma Gandhi Road, BANGALORE-560001 ; 3-5-820 Hyderguda, HYDERABAD-500001.
Sous-dépôts : Oxford Book and Stationery Co., 17 Park Street, CALCUTTA 700016 ; Scindia House, NEW DELHI 110001 ; Publications Unit, Ministry of Education and Culture, Ex. AFO Hutments, Dr. Rajendra, Prasad Road, NEW DELHI 110001.

Indonésie : Bhratara Publishers and Booksellers, 29 Jl. Oto Iskandardinata III, JAKARTA. Indira P.T., Jl. Dr. Sam Ratulangie 37, JAKARTA PUSAT.

Iran : Commission nationale iranienne pour l'Unesco, Seyed Jamal Eddin Assad Abadi av., 64th St., Bonyad Bdg. P.O. Box 1533, TÉHÉRAN, Kharazmie Publishing and Distribution Co., 28 Vessal Shirazi Street, Enghélab Avenue, P.O. Box 314/1486, TÉHÉRAN.

Irlande : The Educational Company of Ireland Ltd., Ballymount Road, Walkinstown, DUBLIN 12. Tycooly International Publ. Ltd., 6 Crofton Terrace, Dun Laoghaire Co., DUBLIN.

Islande : Snaebjörn Jonsson & Co., H. F., Hafnarstraeti 9, REYKJAVIK.

Israël : A.B.C. Bookstore Ltd., P.O. Box 1283, 71 Allenby Road, TEL AVIV 61000.

Italie : LICOSA (Libreria Commissionaria Sansoni S.p.A.), via Lamarmora 45, casella postale 552, 50121 FIRENZE. FAO Bookshop, Via delle Terme di Caracalla, 00100 ROMA.

Jamahiriya arabe libyenne : Agency for Development of Publication and Distribution, P.O. Box 34-35, TRIPOLI.

Jamaïque : Sangster's Book Stores Ltd., P.O. Box 366, 101 Walter Lane, KINGSTON, University of the West Indies Bookshop, Mona, KINGSTON.

Japon : Eastern Book Service Inc., 37-3 Hongo 3-chrome Bunkyo-ku, TOKYO 113.

Jordanie : Jordan Distribution Agency, P.O.B. 375, AMMAN.

Kenya : East African Publishing House, P.O. Box 30571, NAIROBI.

Koweït : The Kuwait Bookshop Co. Ltd., P.O. Box 2942, KUWAIT.

Lesotho : Mazenod Book Centre, P.O. MAZENOD.

Liban : Librairies Antoine A. Naufal et frères, B.P. 656, BEYROUTH.

Libéria : Cole and Yancy Bookshops Ltd., P.O. Box 286, MONROVIA.

Liechtenstein : Eurocan Trust Reg., P.O. Box 5, SCHAAN.

Luxembourg : Librairie Paul Bruck, 22, Grand-Rue, LUXEMBOURG. *Pour « Le Courrier de l'Unesco » :* 202, avenue du Roi, 1060 BRUXELLES.

Madagascar : Commission nationale de la République démocratique de Madagascar pour l'Unesco; B.P. 331, ANTANANARIVO.

Malaisie : Federal Publications, Sdn. Bhd., Lot 8238 Jalan 222, Petaling Jaya, SELANGOR. University of Malaya Co-operative Bookshop, KUALA LUMPUR 22-11.

Malawi : Malawi Book Service, Head Office, P.O. Box 30044, Chichiri, BLANTYRE 3.

Mali : Librairie populaire du Mali, B.P. 28, BAMAKO.

Malte : Sapienzas, 26 Republic Street, VALLETTA.

Maroc : *Toutes les publications :* Librairie « Aux belles images » 281, avenue Mohammed-V, RABAT (CCP 68-74). Librairie des écoles, 12, avenue Hassan-II, CASABLANCA. Société chérifienne de distribution de presse (SOCHEPRESS), angle rues de Dinant et Saint-Saëns, B.P. 683, CASABLANCA 05.
« Le Courrier » seulement (pour les enseignants) : Commission nationale marocaine pour l'éducation, la science et la culture, 19, rue Oqba, B.P. 420, AGDAL-RABAT (CCP 324-45).

Maurice : Nalanda Co. Ltd., 30 Bourbon Street, PORT-LOUIS.

Mauritanie : GRA.LI.CO.MA., 1, rue du Souk X, avenue Kennedy, NOUAKCHOTT.

Mexique : SABSA, Insurgentes Sur n.° 1032-401. MÉXICO 12 DF. Librería « El Correo de la Unesco », Actipán 66, Colonia del Valle, MÉXICO 12 DF.

Monaco : British Library, 30, boulevard des Moulins, MONTE-CARLO.

Mozambique : Instituto Nacional do Libro e do Disco (INLD), avenida 24 de Julho 1921, r/c e 1.° andar, MAPUTO.

Népal : Sajha Prakashan, Polchowk, KATHMANDU.

Nicaragua : Librería Cultural Nicaragüense, calle 15 de Septiembre y avenida Bolívar, apartado n.° 807, MANAGUA. Librería de la Universidad Centroamericana, apartado 69, MANAGUA.

Niger : Librairie Mauclert, B.P. 868, NIAMEY.

Nigeria : The University Bookshop of Ife. The University Bookshop of Ibadan, P.O. Box 286, IBADAN. The University Bookshop of Nsukka. The University Bookshop of Lagos, The Ahmadu Bello University Bookshop of Zaria.

Norvège : Johan Grundt Tanum, Karl Johans gate 41/43. OSLO 1.
Universitets Bokhandelen, Universitetssentret, P.O. Box 307, BLINDERN OSLO 3.

Nouvelle-Calédonie : Reprex SARL, B.P. 1572, NOUMÉA.

Nouvelle-Zélande : Government Printing Office Bookshops : Retail Bookshop 25 Rutland Street, Mail Orders 85 Beach Road, Private Bag C.P.O., AUCKLAND ; Retail Ward Street, Mail Orders, P.O. Box 857, HAMILTON ; Retail Cubacade World Trade Centre, Mulgrave Street (Head Office), Mail Orders Private Bag, WELLINGTON ; Retail 159 Hereford Street, Mail Orders Private Bag, CHRISTCHURCH ; Retail Princes Street, Mail Orders, P.O. Box 1104, DUNEDIN.

Ouganda : Uganda Bookshop, P.O. Box 7145, KAMPALA.

Pakistan : Mirza Book Agency, 65 Shahrah Quaid-i-Azam, P.O. Box 729, LAHORE-3. Unesco Publications Centre, Regional Office for Book Development in Asia and the Pacific (ROBDAP), 39 Delhi Housing Society, P.O. Box 8950, KARACHI 29.

Panama : Distribuidora Cultura Internacional, apartado 7511, zona 5, PANAMÁ.

Paraguay : Agencia de Diarios y Revistas, Sra. Nelly de García Astillero, Pte. Franco n.° 580. ASUNCIÓN.

Pays-Bas : *Pour les publications seulement :* Keesing Boeken B.V., Joan Muyskenweg 22, P.O. Box 1118, 1000 B.C. AMSTERDAM. *Pour les périodiques seulement :* D & N FAXON B.V., P.O. Box 197, 1000 AD AMSTERDAM.

Pérou : Librería Studium, plaza Francia 1164, apartado 2139, LIMA.

Philippines : The Modern Book Co. Inc., 922 Rizal Avenue, P.O. Box 632, MANILA 2800.

Pologne : Ars-Polona-Ruch, Krakowskie Przedmiescie 7, 00-068 WARSZAWA ; ORPAN-Import, Palac Kultury, 00-901 WARSZAWA.

Portugal : Dias & Andrade Ltda., Livraria Portugal, rua do Carmo 70, LISBOA.

République arabe syrienne : Librairie Sayegh, Immeuble Diab, rue du Parlement, B.P. 704, Damas.

République de Corée : Korean National Commission for Unesco, P.O. Box Central 64, SEOUL.

République démocratique allemande : Librairies internationales *ou* Buchhaus Leipzig, Postfach 140, 701 LEIPZIG.

République dominicaine : Librería Blasco, avenida Bolívar, n.° 402, esq. Hermanos Deligne, SANTO DOMINGO.

République du Cameroun : Le Secrétaire général de la Commission nationale de la République-Unie du Cameroun pour l'Unesco, B.P. 1600, YAOUNDÉ. Librairie des Éditions Clé, B.P. 1501, YAOUNDÉ. Librairie Saint-Paul, B.P. 763, YAOUNDÉ. Librairie Aux Messageries, avenue de la Liberté, B.P. 5921, DOUALA. Librairie Aux Frères réunis, B.P. 5316, DOUALA. Centre de diffusion du livre camerounais, B.P. 338, DOUALA.

République-Unie de Tanzanie : Dar es-Salaam Bookshop, P.O. Box 9030, DAR ES-SALAAM.

Roumanie : ARTEXIM, Export-Import, Piata Scienteii, n° 1, P.O. Box 33-16, 70005 BUCURESTI.

Royaume-Uni : *Catalogues et matériel publicitaire :* HMSO, 51 Nine Elms Lane, LONDON SW8 5DR.
Pour les commandes : HMSO, P.O. Box 276. LONDON SW8 5DT.
Government bookshops : 49 High Holborn, LONDON WC 1V 6H8 ; Chichester Street, *Belfast* BT1 4JY ; 258 Broad Street, BIRMINGHAM B1 2HE ; 50 Fairfax Street, BRISTOL BS1 3DE ; 13a Castle Street, EDINBURGH EH2 3AR ; Brazennose Street, *Manchester* N60 8AS.
Périodiques et autres publications : HMS0, 51 Nine Elms Lane, LONDON SW8 5DR.
Government bookshops : London, Belfast, Birmingham, Bristol, Edinburgh, Manchester.
Pour les cartes scientifiques seulement : McCarta Ltd, 122 Kings Cross Road, LONDON WC1X 9DS.
Pour les publications seulement : Third World Publications, 151 Stratford Road, BIRMINGHAM B11 1RD.

Sénégal : Librairie Clairafrique, B.P. 2005, DAKAR. Librairie des Quatre Vents, 91, rue Blanchot, B.P. 1820, DAKAR.

Seychelles : New Service Ltd., Kingstate House, P.O. Box 131, MAHÉ. National Bookshop, P.O. Box 48, MAHÉ.

Sierra Leone : Fourah Bay, Njala University and Sierra Leone Diocesan Bookshops, FREETOWN.

Singapour : Federal Publication (S) Pte Ltd., Times Jurong, 2, Jurong Port Road, SINGAPORE 2261.

Somalie : Modern Book Shop and General, P.O. Box 951, MOGADISCIO.

Soudan : Al Bashir Bookshop, P.O. Box 1118, KHARTOUM.

Sri Lanka : Lake House Bookshop, Sir Chittampalam Gardiner Mawata, P.O. Box 244, COLOMBO 2.

Suède : *Toutes les publications :* A/BC.E Fritzes Kungl. Hovbokhandel, Regeringsgatan 12, Box 16356, S-103 27 STOCKHOLM.
« Le Courrier » seulement : Svenska FN-Förbundet, Skolgränd 2, Box 150 50, S-104 65 STOCKHOLM (Postgiro 18 46 92).
Pour les périodiques seulement : Wennergren-Williams AB, Box 30004, S-104 25 STOCKHOLM.

Suisse : Europa Verlag, Rämistrasse 5, 8024 ZURICH. Librairie Payot, 6, rue Grenus, 1211 GENÈVE 11. Librairie Payot à Lausanne, Bâle, Berne, Vevey, Montreux, Neuchâtel et Zurich.

Suriname : Suriname National Commission for Unesco, P.O. Box 2943, PARAMARIBO.

Tchad : Librairie Abssounout, 24 avenue Charles-de-Gaulle, B.P. 388, N'DJAMENA.

Tchécoslovaquie : SNTL, Spalena 51, PRAHA 1 *(Exposition permanente).* Zahranicni literatura, 11 Soukenicka, PRAHA 1. *Pour la Slovaquie seulement :* Alfa Verlag, Publishers, Hurbanovo nam 6, 89331 BRATISLAVA. *Pour la distribution du « Courrier » :* PNS-VED, Jindrisska 14, PRAHA 1.

Thaïlande : Nibondh and Co., Ltd., 40-42 Charoen Krung Road, Siyaeg Phaya Sri, P.O. Box 402, BANGKOK. Suksapan Panit, Mansion 9, Rajdamnern Avenue, BANGKOK. Suksit Siam Company, 1715 Rama IV Road, BANGKOK.

Togo : Librairie évangélique, B.P. 378, LOMÉ. Librairie du Bon Pasteur, B.P. 1164, LOMÉ. Librairie universitaire, B.P. 3481, LOMÉ.

Trinité-et-Tobago : National Commission for Unesco, 18 Alexandra Street, St. Clair, TRINIDAD W.I.

Tunisie : Société tunisienne de diffusion, 5, avenue de Carthage, TUNIS.

Turquie : Haset Kitapevi A.S., Istiklâl Caddesi n° 469, Posta Kutusu 219, Beyoglu, ISTANBUL.

URSS : Mežhdunarodnaja Kniga, MOSKVA G-200.

Uruguay : Edilyr Uruguaya, S.A. ; Maldonado 1092, MONTEVIDEO.

Venezuela : Librería del Este, avenida Francisco de Miranda 52, Edificio Galipán, apartado 60337, CARACAS. DILAE C.A., calle San Antonio entre av. Lincoln y av. Casanova, edificio Hotel Royal, local 2, apartado 50304 Sabana Grande, CARACAS.

Yémen démocratique : 14th October Corporation, P.O. Box 4227, ADEN.

Yougoslavie : Jugoslovenska Knjiga, Trg. Republike 5/8, P.O.B. 36, 11-001 BEOGRAD. Drzavna Zalozba Slovenije, Titova C. 25, P.O.B. 50-1, 61000 LJUBLJANA.

Zaïre : Librairie du CIDEP, B.P. 2307, KINSHASA I. Commission nationale zaïroise pour l'Unesco, Commissariat d'État chargé de l'éducation nationale, B.P. 32, KINSHASA.

Zambie : National Educational Distribution C° of Zambia Ltd, P.O. Box 2664, LUSAKA.

Zimbabwe : Textbook Sales (PVT) Ltd., 67 Union Avenue, SALISBURY.

Bons de livres de l'Unesco
Utilisez les bons de livres de l'Unesco pour acheter des ouvrages et des périodiques de caractère éducatif, scientifique ou culturel. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez vous adresser au Service des bons de l'Unesco, 7, place de Fontenoy, 75700 Paris.

Les numéros parus[1]

De 1949 jusqu'à la fin de 1958, cette revue a été publiée sous le titre de *Bulletin international des sciences sociales,* dont les numéros n'étaient pas consacrés à un sujet principal.

Les microfilms et des microfiches peuvent être obtenus des University Microfilms Inc., 300 N. Zeeb Road, Ann Arbor, MI 48106 (États-Unis d'Amérique), et les réimpressions de la Kraus Reprint Corporation, 16 East 46th Street, New York, NY 10017 (États-Unis d'Amérique).

Vol. XI, 1959

N° 1 *Aspects sociaux de la santé mentale
N° 2 *L'enseignement des sciences sociales en URSS
N° 3 *Étude et pratique de la planification
N° 4 *Nomades et nomadismes en zone aride

Vol. XII, 1960

N° 1 *La participation des citoyens à la vie politique et sociale
N° 2 *L'apport des sciences sociales à la coopération pacifique
N° 3 *Progrès technique et décision politique
N° 4 *Aspects sociologiques du loisir

Vol. XIII, 1961

N° 1 La démocratisation du Japon dans l'après-guerre
N° 2 Recherches récentes en matière de relations raciales
N° 3 *La Commune yougoslave
N° 4 La profession parlementaire

Vol. XIV, 1962

N° 1 *Images de la femme dans la société
N° 2 Communication et information
N° 3 *Changements dans les structures familiales
N° 4 *Aspects économiques de l'éducation

Vol. XV, 1963

N° 1 Études des opinions dans les pays en voie de développement
N° 2 *Compromis et résolution des conflits
N° 3 *Le troisième âge
N° 4 *Sociologie du développement en Amérique latine

Vol. XVI, 1964

N° 1 *Les données dans la recherche comparative
N° 2 Les élites et la croissance économique
N° 3 *Aspects sociaux du développement des ressources africaines
N° 4 Problèmes posés par une étude de sciences sociales et humaines.

Vol. XVII, 1965

N° 1 *Présence de Max Weber — Aspects biologiques de la question raciale
N° 2 Études de population
N° 3 *Recherches sur la paix
N° 4 *Histoire et sciences sociales

Vol. XVIII, 1966

N° 1 *Évolution des droits de l'homme
N° 2 *Méthodes modernes en criminologie
N° 3 *Science et technologie : facteurs de développement
N° 4 *Sciences sociales et aménagement du territoire

Vol. XIX, 1967

N° 1 *Linguistique et communication
N° 2 Périodiques en sciences sociales
N° 3 *Fonctions sociales de l'éducation
N° 4 *Sociologie de la création littéraire

Vol. XX, 1968

N° 1 *L'administration des entreprises : théorie, formation et pratique
N° 2 *La recherche orientée multidisciplinaire
N° 3 *Motivations et processus de modernisation
N° 4 *Les arts dans la société

Vol. XXI, 1969

N° 1 *L'administration publique en évolution
N° 2 *Contributions à l'étude de problèmes ruraux
N° 3 *Les sciences sociales dans le tiers monde
N° 4 *La futurologie

Vol. XXII, 1970

N° 1 *Sociologie de la science
N° 2 *Vers une politique de la recherche sociale
N° 3 Tendance de la science juridique
N° 4 *Maîtriser l'environnement de l'homme.

Vol. XXIII, 1971

N° 1 Comprendre l'agressivité

N° 2 L'information et la documentation dans les sciences sociales
N° 3 L'édification nationale dans diverses régions
N° 4 Dimensions de la situation raciale

Vol. XXIV, 1972

N° 1 Études du développement
N° 2 La jeunesse : une force sociale ?
N° 3 La protection de la vie privée
N° 4 Éthique et institutionnalisation dans les sciences sociales

Vol. XXV, 1973

N° 1/2 *Portraits autobiographiques
N° 3 *L'évaluation sociale de la technologie
N° 4 *Psychologie et psychiatrie au carrefour

Vol. XXVI, 1974

N° 1 L'étude des relations internationales : paradigmes contestés
N° 2 *Éléments pour une politique démographique
N° 3 Communication et diffusion des sciences sociales
N° 4 Les sciences de la vie et de la société

Vol. XXVII, 1975

N° 1 Les indicateurs socio-économiques : théories et applications
N° 2 L'utilité de la géographie
N° 3 Analyses quantifiées des phénomènes sociaux
N° 4 Professions en mutation

Vol. XXVIII, 1976

N° 1 Politique pour et par la science
N° 2 Le cycle infernal de l'armement
N° 3 L'économie de l'information et l'information pour les économistes
N° 4 Vers un nouvel ordre économique et social international

Vol. XXIX, 1977

N° 1 Approches de l'étude des organisations internationales
N° 2 Dimensions sociales de la religion
N° 3 La santé des nations
N° 4 Facettes de l'interdisciplinarité

Vol. XXX, 1978

N° 1 La territorialité : paramètre politique
N° 2 Perceptions de l'interdépendance mondiale
N° 3 Habitats humains : de la tradition au modernisme
N° 4 La violence

Vol. XXXI, 1979

N° 1 La pédagogie des sciences sociales : quelques expériences
N° 2 Articulations entre les zones urbaines et rurales
N° 3 Modes de socialisation de l'enfant
N° 4 A la recherche de l'organisation rationnelle

Vol. XXXII, 1980

N° 1 L'anatomie du tourisme
N° 2 Dilemmes de la communication : technologie contre communautés ?
N° 3 Le travail
N° 4 De l'État

Vol. XXXIII, 1981

N° 1 L'information socio-économique : système, utilisations et besoins
N° 2 A l'avant-garde de la sociologie
N° 3 Technologie et valeurs culturelles
N° 4 L'historiographie moderne

Vol. XXXIV, 1982

91 Images de la société mondiale
92 Le sport
93 L'homme dans les écosystèmes
94 Composantes de la musique

Vol. XXXV, 1983

95 Le fardeau de la militarisation
96 Les dimensions politiques de la psychologie
97 L'économie mondiale : théorie et réalité
98 Les femmes dans les espaces du pouvoir

Vol. XXXVI, 1984

99 Interaction par le langage
100 La démocratisation du travail
101 La migration
102 L'épistémologie des sciences sociales

Vol. XXXVII, 1985

103 Comparaisons internationales
104 Les sciences sociales de l'Éducation

1. Les numéros marqués d'un astérisque sont épuisés.

D'anciens numéros de la revue peuvent être achetés auprès des agents de vente des publications de l'Unesco au prix actuel du numéro.

Édition anglaise :
International social science journal
(ISSN 0020-8701).
Unesco, Paris (France).
Édition chinoise :
Guóji shehui kexue zazhi,
Gulouxidajie
Jia 158, Beijing (Chine).

Prix et conditions d'abonnement [A]
Prix du numéro : 40 F
Abonnement annuel : 128 F

Adresser les demandes d'abonnement aux agents de vente de l'Unesco *(voir liste),* qui vous indiqueront les tarifs en monnaie locale. Toute notification de changement d'adresse doit être accompagnée de la dernière bande d'expédition.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Toute correspondance relative à la présente revue doit être adressée au Rédacteur en chef de la *Revue internationale des sciences sociales,* Unesco, 7, place de Fontenoy, 75700 Paris.

Composition : Coupé S.A., 44880 Sautron
Impression : Imprimerie des Presses Universitaires de France, Vendôme